



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND PROPOSALS FOR
IMPROVEMENTS

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Ondřej Stavěl

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Tomáš Poláček, Ph.D.

BRNO 2021

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Ondřej Stavěl**
Studijní program: Ekonomika podniku
Studijní obor: bez specializace
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Poláček, Ph.D.**
Akademický rok: 2020/2021

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Zhodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod

Cíle práce, metody a postupy zpracování

Teoretická východiska práce

Analýza současného stavu

Vlastní návrhy řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Cíle, kterých má být dosaženo:

Student zhodnotí situaci společnosti EL DAMA s.r.o. pomocí vybraných metod finanční analýzy. Dále výsledky interpretuje a porovná s doporučenými hodnotami, oborovými průměry či nejbližší konkurencí. Na základě provedených analýz nalezne příčiny nepříznivého stavu a navrhne možná opatření pro zlepšení situace.

Základní literární prameny:

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013.

KUBÍČKOVÁ, D. a I. JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.

MRKVIČKA, J. a P. KOLÁŘ. Finanční analýza. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006. ISBN 80-735- -219-2.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 5. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5534-2.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-8-251-3386-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
ředitel

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Předmětem bakalářské práce je analýza finanční situace podniku EL DAMA s.r.o. na základě účetních závěrek s využitím zvolených metod a ukazatelů finanční analýzy mezi lety 2016 až 2019. Na základě vypracované analýzy jsou sepsány návrhy na zlepšení finanční situace podniku.

Abstract

The subject of this bachelor thesis is an analysis of the financial situation of the company EL DAMA s.r.o. based on financial statements from 2016 to 2019 using selected methods and indicators. Based on the analysis provided, suggestions are made to improve the company's financial situation.

Klíčová slova

finanční analýza, horizontální analýza, vertikální analýza, rozvaha, výkaz zisku a ztráty, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele, likvidita, rentabilita, zadluženost, SWOT analýza, hodnocení finanční situace

Key words

Financial analysis, horizontal analysis, vertical analysis, balance-sheet, profit and loss statement, indicators, liquidity, profitability, indebtedness, SWOT analysis, evaluation of the financial situation

Prohlášení o samostatném zpracování práce

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně, dne

.....

podpis

Poděkování

Rád bych touto formou poděkoval panu Ing. Tomáši Poláčkovi Ph.D. za odborné vedení a kontrolu mé práce, postřehy a připomínky. Dále bych chtěl poděkovat všem ze společnosti EL DAMA s.r.o., kteří ke mně byli vždy velmi vstřícní, ochotní zodpovědět všechny mé otázky a cením si jejich profesionálního přístupu.

Obsah:

Obsah:	12
Úvod	15
1. Cíl a metodika práce	16
2. Teoretická část bakalářské práce	17
2.1. Vymezení základních pojmů	17
2.1.1. Finanční řízení podniku	17
2.2. Účetnictví	18
2.3. Finanční analýza	19
2.3.1. Rozvaha	20
2.3.2. Uživatelé finanční analýzy	20
2.3.3. Metody finanční analýzy	22
2.4. Analýza absolutních ukazatelů	24
2.4.1. Analýza rozdílových ukazatelů	25
2.4.2. Analýza poměrových ukazatelů	25
2.4.3. Analýza řízení aktiv	27
2.4.4. Analýza zadluženosti	28
2.4.5. Analýza rentability	31
2.5. SWOT analýza	33
3. Praktická část	34
3.1. Charakteristika společnosti EL DAMA	34
3.2. Analýza současného stavu	35
3.2.1. Základní informace o společnosti	35
3.2.2. Konkurence	36
3.2.3. Organizační struktura	36
3.2.4. Historie společnosti	36

3.2.5.	Horizontální analýza	37
3.2.6.	Vertikální analýza	45
3.3.	Analýza rozdílových ukazatelů	50
3.4.	Analýza poměrových ukazatelů	51
3.4.1.	Analýza likvidity.....	51
3.4.2.	Analýza řízení aktiv	52
3.5.	Analýza zadluženosti.....	52
3.6.	Ukazatele rentability	53
3.7.	SWOT analýza	54
	Silné stránky	54
	Slabé stránky	55
	Příležitosti... ..	56
	Hrozby.....	57
4.	Vlastní návrhy na zlepšení	58
4.1.	Stabilizace finanční situace.....	58
4.1.1.	Problém doby návratnosti krátkodobých pohledávek	58
4.1.2.	Příklad skonta	60
4.1.3.	Tvorba reklamní kampaně	60
4.1.4.	Navázání spolupráce s developerskými společnostmi	66
4.1.5.	Obchodní zástupce	67
4.1.6.	Nábor nových zaměstnanců.....	69
	ZÁVĚR.....	73
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	74
	SEZNAM TABULEK.....	76
	SEZNAM GRAFŮ	77
	SEZNAM VZORCŮ	78

SEZNAM SCHÉMAT.....	79
SEZNAM PŘÍLOH	80

Úvod

Toto téma jsem si vybral vzhledem k tomu, že mě baví finanční analýza a rád pracuji na návrzích na zlepšení. Tématika obchodu, financí a hospodaření mě zaujala již při studii obchodní akademie v Brně na Kotlářské, kde maturoval mimo jiné z předmětu Ekonomika. To byla moje hlavní motivace k pokračování ve studiu ekonomického oboru. Právě finanční situace vybrané firmy a návrhy na její zlepšení mě zaujaly i z hlediska praktičnosti v běžném životě.

V bakalářské práci jsem se vytvořil analýzu menší firmy EL DAMA s.r.o., která byla založena 15. srpna 2016. Její předmět podnikání obsahuje výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení, montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení. Firma mi byla představena jako malý podnik cílící na stavební firmy a domácnosti převážně na Brněnsku a Vyškovsku. Avšak zakázkám mimo tuto oblast se nevyhýbá. Sídlo má v Kobeřicích u Brna a statutární orgán má čtyři členy. Zaujal mě potenciál firmy, jež se zaměřuje na tzv. inteligentní domácnosti, které jsou v současné době velkým trendem nejen při stavbě nových rodinných domů, při rekonstrukcích, ale i při stavbě větších podnikových prostor.

Svoji práci o zhodnocení finanční situace firmy EL DAMA s.r.o. člením na cíl a metodiku práce, následuje část teoretická, která obsahuje kapitoly vymezení základních pojmů, finanční analýza a SWOT analýza.

Dále uvádím praktickou část, složenou z charakteristiky společnosti EL DAMA, analýzy současného stavu, kde se věnuji základním informacím o společnosti, její konkurenci, organizační struktuře, historii společnosti, analýze a ukazatelům.

V závěru své bakalářské práce navrhuji řešení na zlepšení finanční situace firmy EL DAMA. Jedná se o návrhy z oblasti reklamy, personálních změn firmy, strategii hledání nových zaměstnanců a navázání nové spolupráce na developerské úrovni.

Následuje seznam literárních pramenů, ze kterých jsem čerpal a seznam příloh.

1. Cíl a metodika práce

Hlavním cílem bakalářské práce je posouzení a zhodnocení finanční situace, finančního zdraví a následné návrhy na zlepšení společnosti EL DAMA s.r.o.. Této analýzy jsem docílil pomocí vybraných metod a na základě účetních výkazů za období z let 2016 až 2019. Na základě výstupů z těchto metod poté navrhuji opatření a cíle na zlepšení finanční situace společnosti.

Ke splnění těchto cílů bakalářské práce je určena první část, v níž je stanoven správný postup práce. Teoretická východiska jsou zpracovány za pomoci odborné literatury, což zahrnuje vymezení a definování jednotlivých pojmů a ukazatelů. Jedná se zejména o ukazatele, které nám svými výsledky stanoví úroveň finančního zdraví cílové společnosti.

Druhá část je zaměřena na seznámení se se společností. Základní popis údajů, organizační struktury, historie, oboru podnikání, programů, trhu působení a strategie, pomocí které cílí na zákazníky.

Třetí část je praktická. Věnuje se rozboru daných metod a ukazatelů z části teoretické. Po analytické části práce je provedeno komplexní posouzení finanční situace společnosti a jsou předloženy návrhy na její zlepšení.

2. Teoretická část bakalářské práce

Tato kapitola představuje základní teoretické koncepty, na nichž je tato práce založena.

V úvodu teoretické části je vymezují základní pojmy. Nejprve vysvětlují pojem finanční řízení podniku, jelikož řízení firmy je jeden z nejdůležitějších faktorů úspěšnosti firmy. Řízení podniku musí mimo jiné spravovat financování, jemuž se věnuji hned následovně. Uvádím pojmy jako finanční zdroje a jejich efektivní využití. Řízení podniku je mi blízké téma, baví mě, proto mu věnuji v praktické části více pozornosti.

Hned následující a neméně důležitá je část Účetnictví, ve které se odráží veškerá finanční rozhodnutí každé firmy. Pro definici účetnictví jsem vycházel z publikace Základy účetnictví od P. Novotného. Rovněž jsem zde uvedl význam, funkci, zásady a základní povinnosti účetních jednotek.

V kapitole Finanční analýza jsem se zaměřil na rozvahu neboli bilanci, uživatele, metody a další ne méně důležité součásti, které je nezbytné zmínit v tomto tématu. Typické pro tuto oblast je velký rozsah z důvodu velkého množství vzorců. Ohledně vzorců jsem čerpal převážně z literatury od J. Sedláčka a jeho publikaci Finanční analýza podniku, či od A. Knápkové a D. Pavelkové s publikací Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady.

Poslední kapitolou, kterou končím teoretickou část, je SWOT analýza, kterou zde rozepisují a vysvětlují.

2.1. Vymezení základních pojmů

2.1.1. Finanční řízení podniku

Pro zhodnocení finanční situace podniku je potřeba orientovat se ve finančním řízení podniku a vysvětlit si tento pojem, jeho význam a funkce.

Význam financování podniku

- podnik se v tržní ekonomice neobejde bez finančního řízení
- finanční řízení se zabývá pohybem peněz a kapitálu podniku
- finanční řízení vychází z cílů podniku a je ovlivněno i vnějším prostředím (daňová politika, celní politika, vývoj měny a měnových kurzů)

- podnětem podnikání je zisk, za základní cíl podnikání se považuje maximalizace tržní hodnoty firmy (u akciové společnosti – maximalizace tržní hodnoty akcií)

- aby byl podnik schopen dosahovat zisku musí:

• **Soustředit finanční zdroje** – kapitál – kapitál rozdělujeme

a) Podle původu – vlastní zdroje – vklady majitelů

- cizí zdroje – bankovní úvěry

b) podle doby, po kterou jsou v podniku k dispozici

- dlouhodobý – bank. úvěry, obligace

- krátkodobý – bank. a obchodní úvěry

• **Efektivně tyto zdroje využívat**

2.2. Účetnictví

Aby bylo možné teoreticky popsat základní pojmy hlavního předmětu předkládané práce, konkrétně náklady a kalkulace, je nutné porozumět hlavnímu zdroji dat, na kterém je založena. Tedy na účetnictví.

Podstata účetnictví: Účetnictví je písemné zaznamenávání informací o hospodářských jevech podniku a to v peněžních jednotkách.

Najdeme mnoho definic účetnictví, jelikož se jedná o široký pojem, proto uvedu jen několik příkladů.

- „Účetnictví je systém, jehož cílem je zobrazovat probíhající ekonomické jevy v rámci jeho řízení, a naopak i pro účely jeho řízení“- 5. (NOVOTNÝ, 2007)
- Účetnictví je činnost vedoucí k zjištění stavu a změn majetku a jeho zdrojů, výsledku hospodaření za určité období. Umožňuje kontrolu hospodaření.
- „Účetnictví nám také dává „informace o stavu a pohybu majetku (o aktivech) a jeho zdrojích (o pasivech) a o nákladech, výnosech a výsledku hospodaření v hodnotovém vyjádření, tj. v peněžních jednotkách“ – 5. (NOVOTNÝ, 2007)
- Účetnictví je nástroj pro sledování a zobrazení stavů, toků a výsledků podnikatelské činnosti v peněžních jednotkách.

Předmět účetnictví: Předmětem účetnictví jsou účetní jednotky (ÚJ), které účtují v soustavě jednoduchého nebo podvojného účetnictví o stavu a pohybu majetku a jiných aktiv, závazků a jiných pasiv, dále o nákladech a výnosech nebo o příjmech a výdajích a o výsledku hospodaření.

Význam a funkce účetnictví:

1. Zdroj informací pro podnikatele – informace o průběhu hospodaření. Informace pro rozhodování, plánování a řízení
2. Zdroj informací o majetku a hospodaření podniku pro jeho majitele, akcionáře a jiné osoby, které podnik aktivně neřídí
3. Důkazní prostředek při vedení sporů
4. Zdroj informací pro účely daňové (správné stanovení daňové povinnosti)

Obecné účetní zásady a povinnosti účetní jednotky:

- Zásada účetní jednotky – vymezení ÚJ jako uzavřeného celku, za který je vedeno jedno účetnictví a sestavována účetní závěrka
- Zásada nepřetržitosti trvání účetní jednotky – ÚJ musí vést účetnictví od data svého vzniku (zápis u OS, FÚ) až do data svého zániku (vymazání u OS, FÚ)
- Zásada nezávislosti účetních období – ÚJ zaznamenává všechny účetní případy do období, s nímž časově a věcně souvisejí

2.3.Finanční analýza

Úkolem finanční analýzy je vyhodnotit finanční situaci společnosti. Tato analýza určuje, zda firma splácí své dluhy včas, efektivně využívá svá aktiva, zda je firma ve ztrátě nebo zda je zisková, a další charakteristiky.

Dá se říct, že finanční analýza kontroluje finanční stav firmy a je nedílnou součástí správy systému řízení firmy z hlediska financí. Finanční analýza je zpětnou vazbou všech firemních aktivit - odhaluje, kde se firma nachází v různých oblastech finančního řízení, jaké finanční cíle firma dosáhla, a naopak, kde je firma pozadu.

S finanční analýzou je neodmyslitelně spjatá rozvaha.

„Finanční analýza hodnotí fungování mechanismu financí podniku podle stavu a vývoje finanční situace a podle účinků provozní, investiční a finanční činnosti na vývoj finanční situace. Finanční situace podniku je předmětem zájmu mnoha subjektů, kteří s daným podnikem přicházejí do kontaktu.“ - (GRÜNWALD, 2007)

2.3.1. Rozvaha

„Bilance podniku neboli rozvaha reflektuje majetkovou a finanční strukturu. Aktiva udávají pohled na strukturu a výši majetku. Pasiva poté shrnují způsob financování tohoto majetku. Rozvaha musí být sestavena k určitému datu a musí být splněno bilanční pravidlo, tzn. aktiva se rovnají pasivům“ – (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

V rozvaze musí být vždy a za všech okolností splněna tzv. základní bilanční rovnice, která říká, že $AKTIVA = PASIVA$.

Problémy rozvahy při použití pro zpracování finanční analýzy:

- 1) popisování stavu firmy se uskutečňuje na základě historických cen,
 - 2) zobrazuje stav hodnot k danému okamžiku a neposkytuje informace o dynamice podniku. Tento problém není tak závažný, pokud jsou data řazena do časové řady,
 - 3) nepracuje s časovou hodnotou peněz, a přesně neukazuje současnou hodnotu aktiv a pasiv, protože v údajích nejsou zapracovány vnější faktory ovlivňující položky rozvahy,
 - 4) určení realistické hodnoty některých položek, musí být stanoveno odhadem.
- (RŮČKOVÁ, Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi., 2010)

2.3.2. Uživatelé finanční analýzy

Uživateli finanční analýzy jsou všechny subjekty, které mají zájem o informace o hospodářské činnosti a stabilitě podniku. V zásadě jsou uživateli interní a externí subjekty. Z interních jde o samotné vlastníky a investory (akcionáře) společnosti, dále manažery, případně zaměstnance podniku.

Externí uživatelé jsou dodavatelé a odběratelé, zákazníci, banky a stát. – (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

Informace z finanční analýzy využívá množství subjektů, které přicházejí s podnikem do kontaktu. Společně mají to, že tyto informace využívají pro své finanční rozhodování – tedy potřebují vědět, aby mohli řídit. Podle uživatelů lze finanční analýzu rozdělit na:

- externí
 - interní
 - (HOLEČKOVÁ, 2008)
- 1) Investoři (akcionáři a ostatní investoři) – *„zajímá je především míra rizika a ziskovost kapitálu, na základě kterých se dále rozhodují o budoucích investicích“*
 - 2) Manažeři – *zajímá je finanční analýza, která je součástí celkové analýzy podniku a pomáhá jim zdokonalovat řízení, likvidita podniku, ziskovost provozu a efektivnost využití zdrojů*
 - 3) Zaměstnanci – *posouzení jistoty zaměstnání, mzdové a sociální perspektivy*
 - 4) Obchodní partneři – *dodavatelé nebo zákazníci, dodavatelé požadují platební schopnost, likviditu a stabilitu z dlouhodobého hlediska; zákazníci naproti tomu požadují splnění závazků*
 - 5) Banky a jiní věřitelé – *vyžadují poskytnutí co nejvyššího počtu informací o finančním stavu podniku pro rozhodování o výši poskytnutí úvěru a podmínkách, zejména se zajímají o likviditu a zadluženost podniku*
 - 6) Konkurenti – *využití pro srovnání se svými výsledky*
 - 7) Stát a jeho orgány – *zajímají ho zejména statistické údaje, kontrola daňových povinností, informace o finančních situacích státních podniků nebo se státní zakázkou, apod.*
 - 8) Burzovní makléři – *pro uskutečnění obchodů s cennými papíry,*
 - 9) Analytici, daňový poradci, účetní znalci, ekonomičtí poradci – *pro vyhodnocení nedostatků a poradenství ke zlepšení finančního stavu podniku,*
 - 10) Odborové svazy, univerzity, novináři, nejširší veřejnost“
- (KONEČNÝ, 2006)

2.3.3. Metody finanční analýzy

Průřezové

Tyto metody se využívají také u ostatních metod s cílem zvýšit jejich vypovídající hodnotu, konkrétně se jedná o:

- a) Kvalitativní (fundamentální) a kvantitativní (technickou) analýzu
- b) Horizontální a vertikální analýzu
- c) Interní a externí finanční analýzu

Můžeme je zařadit do skupin následovně:

- a) Bankrotní modely
- b) Bonitní modely
- c) Matematicko-statistické a nestatistické metody

- 2. (KALOUDA, 2017)

Elementární:

„Finanční analýza pracuje s daty z účetních závěrek, z cash flow a také z dalších zdrojů. Proto je důležité rozlišit od sebe stavové a tokové veličiny. Stavové se vztahují k určitému časovému okamžiku, tokové k určitému časovému intervalu. Jako příklad stavových veličin můžeme uvést data získané z rozvahy, jako příklad tokových veličin pak data z výkazu zisku a ztráty. Obecně se tyto ukazatele člení na absolutní ukazatele, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele a soustavy těchto ukazatelů.“ – 6. (RŮČKOVÁ & ROUBÍČKOVÁ, Finanční management, 2012)

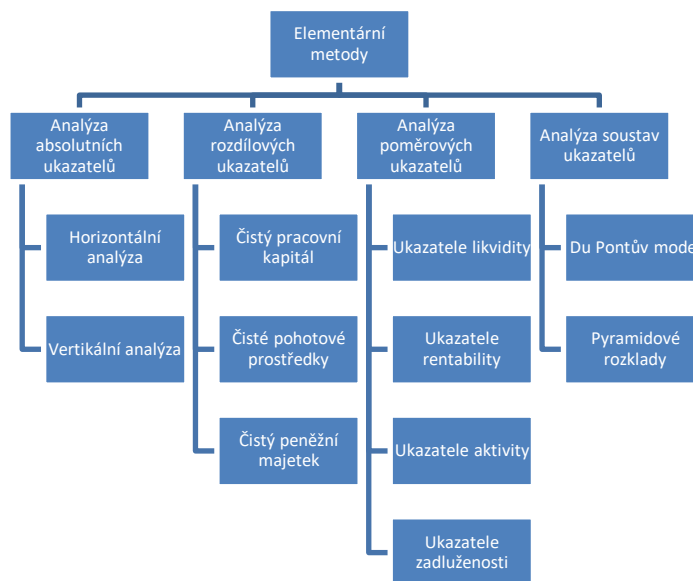


Schéma 1: Elementární metody

(RŮČKOVÁ, Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi., 2010)

2.4. Analýza absolutních ukazatelů

se rozděluje na **horizontální** a **vertikální**.

Horizontální analýza

„Horizontální analýza porovnává změny jednotlivých položek výkazů v časovém uspořádání. Počítá se tedy absolutní výše změn a její procentní vyjádření k danému roku“ – (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

„Tato metoda se nazývá horizontální, protože změny jednotlivých položek se sledují po řádcích, tj. horizontálně.“

$$\text{Absolutní změna} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1}$$

$$\text{Relativní změna} = \frac{\text{Absolutní změna} \times 100}{\text{Ukazatel}_{t-1}}$$

Vzorec 1: Horizontální analýza
(SEDLÁČEK, 2011)

- (SEDLÁČEK, 2011)

Vertikální analýza

U vertikální analýzy jde o procentní rozbor jednotlivých položek účetních výkazů jako podíl k jediné zvolené základně položené jako 100 % - (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

„Dochází k posouzení struktury aktiv a pasiv podniku. Ekonomická rovnováha podniku závisí na schopnosti podniku udržovat stabilitu majetku a kapitálu. Při výpočtu tohoto ukazatele se postupuje odshora dolů neboli vertikálně v jednotlivých sloupcích, proto název vertikální analýza“

Mrkvička definuje vertikální analýzu jako:

„Vertikální analýza, nazývána rovněž jako procentní rozbor, zkoumá, jak se jednotlivé části daných položek podílely na bilanční sumě. Výhodou je, že nezávisí na meziroční inflaci, a proto jdou srovnávat výsledky jednotlivých roků. Metoda spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné společné základně položené jako 100%. Pro rozbor rozvahy je jako základ zvolena výše aktiv celkem (nebo pasiv celkem), pro rozbor výkazu zisku a ztráty velikost celkového obrátu, tj. výnosy celkem“

- (MRKVIČKA & KOLÁŘ, 2006)

2.4.1. Analýza rozdílových ukazatelů

„Rozdílové ukazatele neboli „fondy finančních prostředků“ slouží k posudku a řízení finanční situace podniku.“ – (SEDLÁČEK, 2011)

ČPK = oběžná aktiva – krátkodobá pasiva (dluhy)

Čistý pracovní kapitál nebo pracovní kapitál je definován jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými pasivy. Jeho vliv se používá hlavně k určení solventnosti společnosti. Představuje součást oběžných aktiv společnosti, jež je financován dlouhodobým kapitálem.

ČPP = pohotové peněžní prostředky – okamžitě splatné závazky

Tento ukazatel se používá k nejpřesnějšímu vyhodnocení likvidity společnosti. Vypočítaná hodnota by měla být kolem nuly. Nízká hodnota znamená nedostatek finančních prostředků.

ČPM = oběžná aktiva – zásoby – nelikvidní pohledávky – krátkodobá pasiva

Čistý peněžně-pohledávkový fond vylučuje při výpočtu z oběžných aktiv položku zásob, jež je nejméně likvidní.

Výsledkem jsou absolutní hodnoty vyjádřené k určitému rozvahovému dni. Nejvíce používaným ukazatelem je čistý pracovní kapitál. Celkem se rozlišují tři druhy fondů finančních prostředků.

- Čistý pracovní kapitál,
- Čisté peněžně-pohledávkové fondy,
- Čisté pohotové prostředky.

- (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

2.4.2. Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele jsou hlavním nástrojem finanční analýzy. Poskytují brzkou představu o finanční situaci podniku. Doporučené hodnoty, které jsou uvedeny u některých ukazatelů, je třeba brát jako orientační a je nutné výsledné hodnoty ukazatelů pečlivě zvažovat – (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

- **Analýza likvidity**

1. Běžná likvidita

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Vzorec 2: Běžná likvidita

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Ukazatel běžné likvidity je schopnost podniku hradit své splatné závazky do jednoho roku za prostředky oběžných aktiv. Je to ukazatel 3. úrovně vyjádřený ve formě poměru oběžných aktiv a krátkodobých závazků. Vyjadřuje, kolikrát převyšují oběžná aktiva objem krátkodobých závazků. Při interpretaci dosažených výsledků lze obecně říci, že čím vyšší hodnota ukazatele, tím vyšší je schopnost likvidity. Z hlediska podniku jsou vysoké hodnoty považovány jako neproduktivní vázání prostředků. Z pohledu věřitelů znamenají vyšší hodnoty větší jistotu, že závazky budou hrazeny. Teorie finančního řízení doporučuje hodnotu pro běžnou likviditu ve výši 1,5 – 2,5.

- (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

2. Okamžitá likvidita

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Vzorec 3: Okamžitá likvidita

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Likvidita 1. stupně srovnává pomocí poměru nejlikvidnější složky oběžných aktiv a krátkodobé závazky. Doporučené hodnoty tohoto ukazatele nabývají hodnot v rozmezí 0,2 až 0,5.

- (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

3. Pohotová likvidita

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek} + \text{Krátkodobé pohledávky}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Vzorec 4: Pohotová likvidita

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Tento ukazatel je likviditou 2. stupně vyjádřený ve formě poměru peněžně pohledávkového fondu a krátkodobých závazků. Peněžně-pohledávkový fond je možný

zjistit dvěma způsoby, buď je vyjádřen jako oběžná aktiva očištěna o zásoby, nebo jako součet krátkodobého finančního majetku a krátkodobých pohledávek.

- (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

2.4.3. Analýza řízení aktiv

Ukazatel řízení aktiv měří hospodárnost aktiv, jejich míru v podniku a jejich dostatečný zisk. Při nedostatku aktiv podnik musí často odmítat výhodné obchodní nabídky. Tím přichází i o výnosy. Tyto ukazatele vyjadřují vázanost kapitálu ve vybraných položkách rozvahy, obratovost aktiv nebo dobu obratu aktiv. – 5. (SEDLÁČEK, 2011)

1. Obrat celkových aktiv

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{Roční tržby}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 5: Obrat celkových aktiv
(SEDLÁČEK, 2011)

Díky tomuto ukazateli zjistíme, kolikrát se aktiva obrátí neboli počet obrátek za určitý časový interval. Pokud jsou aktiva podniku využívána méně než počet obrátek celkových aktiv, zjištěný jako oborový průměr, pak je doporučováno zvýšit tržby nebo prodat některá aktiva.

– (SEDLÁČEK, 2011)

2. Obrat stálých aktiv

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{Roční tržby}}{\text{Stálá aktiva}}$$

Vzorec 6: Obrat stálých aktiv
(SEDLÁČEK, 2011)

Tento ukazatel poskytuje podniku informaci, zda pořídit další dlouhodobý majetek či ne. Při výpočtu příliš nízkých hodnot je ukazatel znakem toho, že je potřeba lepší využití výrobních kapacit a omezení investic podniku.

– (SEDLÁČEK, 2011)

3. Obrat zásob a doba obratu

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Roční tržby}}{\text{Zásoby}}$$

Vzorec 7: Obrat zásob
(SEDLÁČEK, 2011)

Tento ukazatel udává kolikrát je každá položka zásob prodána a znovu naskladněna. Proto je někdy nazýván jako ukazatel intenzity využití zásob. Velkým nedostatkem tohoto ukazatele je nadhodnocení skutečné obrátky, protože zásoby se uvádějí v pořizovacích cenách. Zásoby také postihují stav k jednomu okamžiku, zatímco tržby odrážejí výsledek celoroční aktivity. Pokud je ukazatel vyšší v porovnání s oborovým průměrem, pak podnik nemá přebytné nelikvidní zásoby a nedochází tak k nadbytečnému financování. To znamená, že podnik má v zásobách umrtveny finanční prostředky, které musí být dopláceny z cizích zdrojů a zároveň představují investici s nízkým až nulovým výnosem. V případě nízkých hodnot ukazatele má podnik zastaralé zásoby, jejichž reálná hodnota je nižší než cena v účetních výkazech.

- (SEDLÁČEK, 2011)

2.4.4. Analýza zadluženosti

Analýza zadluženosti slouží jako ukazatel výše rizika, které na sebe podnik váže při určitém poměru vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Bez ohledu na aktuální finanční stav podniku. Musí hradit své závazky. Z toho lze logicky usoudit, že čím vyšší zadluženost na sebe podnik váže, tím vyšší riziko na sebe bere. Díky daňovému štítu je určitá úroveň zadlužení pro podnik dobrá, protože úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku.

- (KNÁPKOVÁ & PAVELKOVÁ, 2010)

- Celková zadluženost

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 8: Celková zadluženost

(SEDLÁČEK, 2011)

Ukazatel celkové zadluženosti se vypočítá jako podíl cizího kapitálu na celkových aktivech. Věřitelé preferují nižší ukazatel zadluženosti z toho důvodu, že v případě likvidace je pro podnik vhodnější větší poměr vlastního kapitálu než cizího kvůli případným ztrátám. Je-li ukazatel vyšší než oborový průměr, pak podnik ztrácí důvěru věřitelů a v případě dalšího úvěru by požadovali vyšší úrokovou sazbu

- (SEDLÁČEK, 2011)

- Koeficient samofinancování

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 9: Koeficient samofinancování
(SEDLÁČEK, 2011)

Tento ukazatel popisuje finanční nezávislost podniku. Koeficient je doplňkem ukazatele celkové zadluženosti. Jejich součet je roven jedné. Společně vyjadřují složení finanční struktury podniku.

– (SEDLÁČEK, 2011)

- Doba splácení dluhů

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{Cizí kapitál} + \text{Nákladové úroky}}{\text{EBITDA}}$$

Vzorec 10: Doba splácení dluhů
(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Tento ukazatel měří dobu, za kterou je podnik schopen splatit své dluhy z finančních prostředků za jedno účetní období. Vyjadřuje se poměrem cizích zdrojů a zisku před daněmi, odpisy a úroky. Podle doporučených hodnot by se velikost ukazatele měla pohybovat mezi 1 až 3,5 lety.

- . (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)
- Úrokové krytí

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Úroky}}$$

Vzorec 11: Úrokové krytí
(SEDLÁČEK, 2011)

Na základě tohoto ukazatele se zjišťuje, kolikrát zisk převyšuje placené úroky neboli kolik zisku vyprodukovaného cizími zdroji je třeba na pokrytí nákladů na vypůjčený kapitál. Podle odborné literatury je dostačující hodnota 3 až 6. Pokud je výsledek roven jedné, pak na splacení úrokových nákladů je třeba celého vyprodukovaného zisku.

– (SEDLÁČEK, 2011)

- Krytí fixních poplatků

$$\text{Krytí fixních poplatků} = \frac{\text{EBIT} + \text{Dlouhodobé splátky}}{\text{Úroky} + \text{Dlouhodobé splátky}}$$

Vzorec 12: Krytí fixních poplatků
(SEDLÁČEK, 2011)

Tento ukazatel rozšiřuje úrokové krytí o stálé platby, pravidelně hrazené a placené z cizích zdrojů.

– (SEDLÁČEK, 2011)

- Běžná zadluženost

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 13: Běžná zadluženost

(SEDLÁČEK, 2011)

Tato zadluženost zjišťuje podíl krátkodobého cizího kapitálu s celkovými aktivy. Součástí krátkodobého cizího kapitálu jsou krátkodobé závazky, běžné bankovní úvěry, pasivní přechodné a dohadné položky.

– (SEDLÁČEK, 2011)

- Dlouhodobá zadluženost

$$\text{Dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{Dlouhodobé cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 14: Dlouhodobá zadluženost

(SEDLÁČEK, 2011)

Dlouhodobá zadluženost popisuje, která část aktiv podniku je financována dlouhodobými zdroji, které zahrnují dlouhodobé obchodní závazky, úvěry a rezervy. Tento ukazatel hledá nejvhodnější poměr dlouhodobých a krátkodobých cizích zdrojů.

– (SEDLÁČEK, 2011)

- Dlouhodobé krytí aktiv

$$\text{Dlouhodobé krytí aktiv} = \frac{\text{Vlastní kapitál} + \text{Dlouhodobé cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 15: Dlouhodobé krytí aktiv

(SEDLÁČEK, 2011)

Na základě dlouhodobého krytí aktiv se měří podíl dlouhodobých zdrojů na celkových aktivech podniku.

– (SEDLÁČEK, 2011)

2.4.5. Analýza rentability

Ukazatel rentability je považován za hlavní indikátor finančního zdraví podniku. Stanovuje schopnost podniku zhodnotit vložené prostředky ve formě zisku, tzn. výsledek je vždy spojován s veličinou zisku. Rentabilita je vyjádřena vztahem, který poměruje vstupy a výstupy daného subjektu. Za výstup je vždy dosazována veličina zisku, za vstup je považována veličina, u které je potřeba zjistit její ziskovost. Vypočtené ukazatele jsou v procentním vyjádření. – 6. (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

- Rentabilita vlastního kapitálu

$$ROE = \frac{EAT}{Vlastní\ kapitál}$$

Vzorec 16: ROE

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Ukazatel ROE porovnává poměr zisku a vlastního kapitálu. Nejčastěji se uvažuje zisk po zdanění (EAT), protože reflektuje konečný efekt, který je vlastníkům přinášen. Tento ukazatel je v praxi využíván pro rozhodování o úrovni růstu podniku vzhledem k růstu vlastního kapitálu, hodnocení nákladů na cizí kapitál, posuzování kapitálové struktury apod.

– (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

- Rentabilita vloženého kapitálu

$$ROA = \frac{EBIT}{Celková\ aktivita}$$

Vzorec 17: ROA

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

ROA nebo také rentabilita celkových aktiv je důležitým ukazatelem především pro management podniku. Posuzuje se veškerý kapitál, který je použit k financování firmy. Posuzuje se tedy výkon aktiv, který je vyjádřen v podobě zisku před zdaněním a úhradou úroků neboli EBIT.

– (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

- Rentabilita dlouhodobého kapitálu

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{Dlouhodobý kapitál}}$$

Vzorec 18: ROCE

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

ROCE je ukazatel, který měří efektivnost dlouhodobě vloženého kapitálu do podniku. Tento kapitál je v rozvaze zastoupen položkami cizích zdrojů, tj. dlouhodobé bankovní úvěry, dlouhodobé emitované dluhopisy, dlouhodobé půjčky a rezervy. Tento ukazatel je důležitý především pro investory, věřitele a banky, protože měří zhodnocení vložených zdrojů z dlouhodobého hlediska.

– (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

- Rentabilita tržeb

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{Tržby (Výnosy)}}$$

Vzorec 19: ROS

(KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

ROS měří ziskovost podniku při dosahované úrovni tržeb. To znamená, jaký je zisk z jedné koruny tržeb. Tento ukazatel popisuje schopnost podniku vyrábět výkony s nižšími náklady.

– (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Analýza poměrových ukazatelů se vždy vypočítá jako vzájemný poměr dvou či více položek účetních výkazů mezi sebou. Díky tomu dokáže rozšířit vypovídací schopnost dat účetních výkazů a vyvozovat další závěry finanční situace

– (KUBÍČKOVÁ & JINDŘICHOVSKÁ, 2015)

Vyšší metody finanční analýzy

Vyšší metody finanční analýzy jsou závislé na náročnějších matematických i statistických operacích. Je zapotřebí hlubších teoretických i praktických znalostí ekonomiky. K aplikaci těchto metod je zapotřebí kvalitního softwarového vybavení. Vyššími modely se tak proto zabývají nejčastěji specializované podniky.

- 6. (RŮČKOVÁ & ROUBÍČKOVÁ, Finanční management, 2012)

Můžeme je zařadit do skupin následovně:

- a) Bankrotní modely

- b) Bonitní modely
- c) Matematicko-statistické a nestatistické metody
- 2. (KALOUDA, 2017)

2.5. SWOT analýza

SWOT je analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb. Zpočátku se skládá ze dvou částí: SW analýza a OT analýza. Podle literatury se doporučuje začít s analýzou OT, konkrétně příležitostí a hrozeb. Jedná se o analýzu vnějšího prostředí společnosti (jak makro, tak mikro prostředí). Mezi faktory makroprostředí patří ekonomika, politika, právo, technologie a podobné. Faktory mikroprostředí zahrnují zákazníky, dodavatele, odběratele, konkurenty a ostatní. Následuje SW analýza pro vnitřní prostředí společnosti: cíle, systémy, postupy, organizační struktura atd. SW analýza má určit, jak moc může společnost reagovat na změny v okolním prostředí.

- (JAKUBÍKOVÁ, 2013)

Název SWOT je odvozen z anglických slov, dle kterých jsou pojmenovány jednotlivé kvadranty analýzy, kterými jsou:

- Strength (Silné stránky)
- Weaknesses (Slabé stránky)
- Oppurtinities (Příležitosti)
- Threats (Hrozby)

Tabulka 1: SWOT analýza
(JAKUBÍKOVÁ, 2013)

Silné stránky	Příležitosti
Slabé stránky	Hrozby

3. Praktická část

3.1. Charakteristika společnosti EL DAMA

Obchodní firma: EL DAMA, s. r. o.

Sídlo: Kobeřice u Brna, Újezd II. 257, okres Vyškov

PSČ: 684 01

Identifikační číslo: 05311055

Právní forma: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání: výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení, montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení

Statutární orgán:

Jednatel:

pan Antonín Křivonožka, nar. 10. 8. 1971, bydliště Slavkov u Brna, Sídliště
Nádražní 1153, okres Vyškov, PSČ 684 01
Den vzniku funkce: 15. srpen 2016

Jednatel:

paní Drahomíra Křivonožková, nar. 20. 7. 1974, bydliště Slavkov u Brna,
Sídliště Nádražní 1153, okres Vyškov, PSČ 684 01
Den vzniku funkce: 15. srpen 2016

Jednatel:

pan Jaroslav Mazur, nar. 3. 7. 1981, bydliště Kobeřice u Brna, Újezd II. 257,
okres Vyškov, PSČ 684 01
Den vzniku funkce: 15. srpen 2016

Jednatel:

paní Mgr. Svatava Mazurová, nar. 12. 2. 1982, bydliště Kobeřice u Brna, Újezd
II. 257, okres Vyškov, PSČ 684 01
Den vzniku funkce: 15. srpen 2016

Počet členů: 4

Způsob jednání: Každý jednatel zastupuje společnost samostatně.

Základní kapitál: 100,- Kč

Společníci:

- 1) Antonín Křivonožka, obchodní podíl 40 %
- 2) Drahomíra Křivonožková, obchodní podíl 10 %
- 3) Jaroslav Mazur, obchodní podíl 40 %
- 4) Mgr. Svatava Mazurová, obchodní podíl 10 %

V roce 2020 měla společnost průměrně 5 zaměstnanců.

- (24. EMAILOVÁ KOMUNIKACE)

3.2. Analýza současného stavu

V této části mé bakalářské práce se věnuji doplňování zjištěných položek do vzorců uvedených v předešlé teoretické části. Tyto údaje jsou základní informace o podniku. Tuto část začnu základními informacemi o podniku. Nejprve o její organizační struktuře a vedení, následně stručně o její historii a o jejím zacílení na trhu. Dále v horizontální analýze jsem zpracoval rozložení aktiv a pasiv podniku v časové ose čtyř let, tedy za období 2016-2020.

3.2.1. Základní informace o společnosti

Jak jsem již zmiňoval v úvodní části, společnost EL DAMA byla založena 15. 7. 2016 ve Vyškově za účelem poskytování služeb v oblasti instalace a oprav elektrických strojů a přístrojů. Instalaci a montáži elektronických a telekomunikačních zařízení, případně jejich oprav a revizí.

Primární zacílení společnosti se časem začalo specializovat na instalaci takzvaných „chytrých domácností“. „Chytrá domácnost“ je zaměřena na automatizaci všech domácích komponent, což představuje osvětlení, zabezpečení, stínění, topení a klimatizaci, domácí audio, energii, přístupové systémy, ale také např. propojení sauny či bazény s multifunkčním systémem zefektivňující funkčnost domácnosti. Tato specializace zahrnuje partnerství se společností LOXONE s. r. o.

3.2.2. Konkurence

Konkurenci společnosti EL DAMA jsem vyhledal ve stejné oblasti, sídlem ve Slavkově u Brna. Jedná se o firmu ELEKTRO – PEGAS s.r.o. zabývající se výrobou, instalací, opravami elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení, montáží, revizemi a zkoušením elektrických zařízení. Firma je na trhu déle než společnost EL DAMA, a to od roku 2005.

3.2.3. Organizační struktura

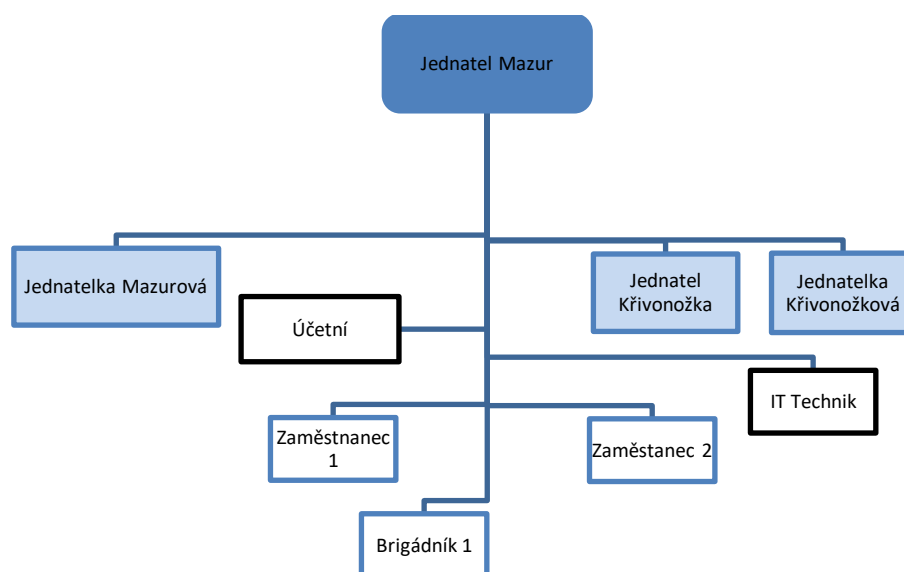


Schéma 2: Organizační struktura
(24. EMAILOVÁ KOMUNIKACE)

3.2.4. Historie společnosti

Jednatelé společnosti EL DAMA vystudovali a pracovali v oboru výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů. Na základě dlouhodobé známosti a spolupráce se členové statutárního orgánu rozhodli založit společnost EL DAMA s vizí upokojení poptávky na trhu, týkající se drobných elektroinstalačních prací, při stavbě a rekonstrukci bytů, rodinných domů ale i firemních prostor.

Po dvou letech fungování firmy na trhu se na základě poptávky začala firma specializovat na inteligentní systémy, o které v posledních letech roste zájem.

Významným milníkem pro podnik stala spolupráce se společností LOXONE s. r. o., která disponuje širokým softwarovým rozhraním v této oblasti.

3.2.5. Horizontální analýza

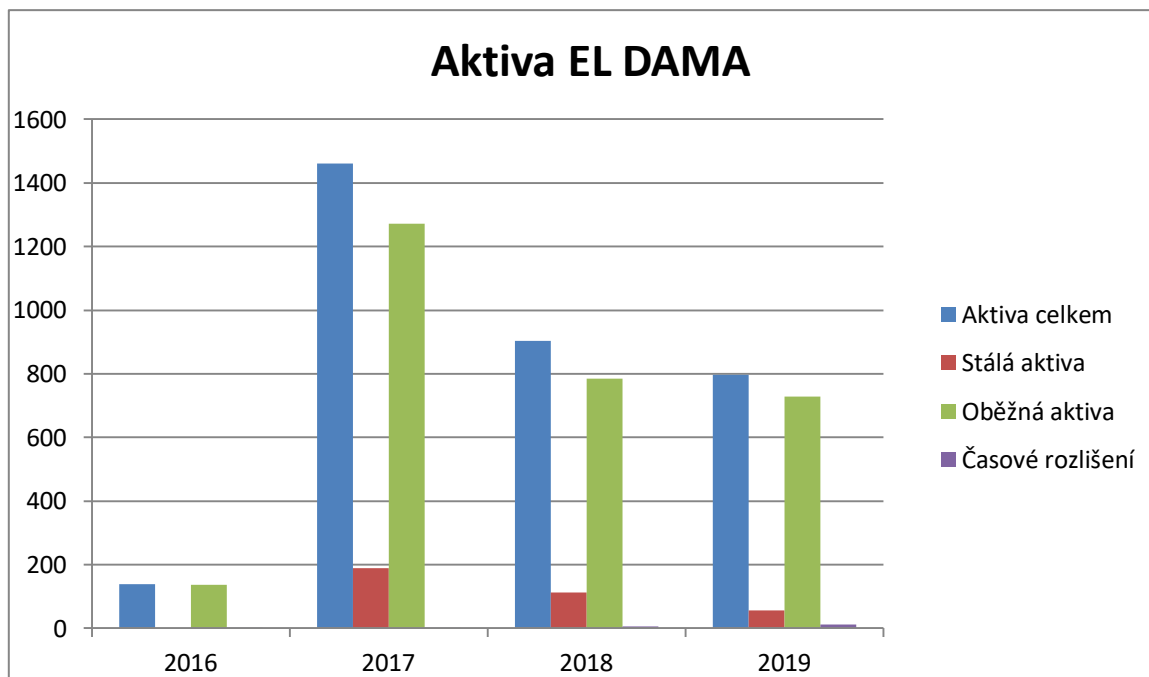
Tabulka 1 Aktiva EL DAMA

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

Aktiva EL DAMA	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Aktiva celkem	1323	958,7	-557	-43,82	-108	-11,95
Dlouhodobý majetek	188	X	-75	-39,89	-57	-50,44
Dlouhodobý hmotný majetek	188	X	-75	-39,89	-57	-50,44
Oběžná aktiva	1134	827,74	-486	-38,24	-56	-7,13
Zásoby	-7	X	102	X	92	90,2
Krátkodobé pohledávky	1177	1279,35	-668	-52,64	-527	-87,25
Peněžní prostředky	-36	-94,74	80	4000	379	462,2
Časové rozlišení	1	200	4	200	5	83,33

Vývoj celkových aktiv ve firmě EL DAMA má spíše klesající tendenci. Velké výkyvy zaznamenáváme mezi lety 2016 a 2017, z důvodu založení firmy a absenci některých položek, jako jsou třeba dlouhodobý majetek, či zásoby.

Ačkoli můžeme sledovat klesavou tendenci jak u dlouhodobého majetku, tak u oběžných aktiv nebo krátkodobých pohledávek, tak vidíme rapidní nárůst u peněžních prostředků. V rozdílu prvních dvou let lze vidět sice mírný pokles o 36 tisíc korun, ovšem v rozdílu následujících dvou let vidíme nejvyšší procentuální nárůst o 4000% což činí rozdíl mezi 2 tis. Kč a 82 tis. Kč v následujícím roce. Tato stoupavá tendence vygradovala ještě v nejvyšším peněžním rozdílu v následujících dvou letech 2018 a 2019, kde se peněžní prostředky zvýšily o 379 tisíc korun, což činilo pouze 462,2%.



Graf 1: Aktiva EL DAMA
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

Z tohoto grafu můžeme vyčíst markantní nárůst mezi lety 2016 a 2017. V roce 2017 se již poprvé zobrazila stálá aktiva, která ještě v účetní rozvaze za rok 2016 vůbec nefigurovala. V roce 2017 firma EL DAMA prodělala vygradování celkových, stálých, i oběžných aktiv. V následujících letech 2018 a 2019 vidíme pomalý útlum v celkových položkách účetní rozvahy.

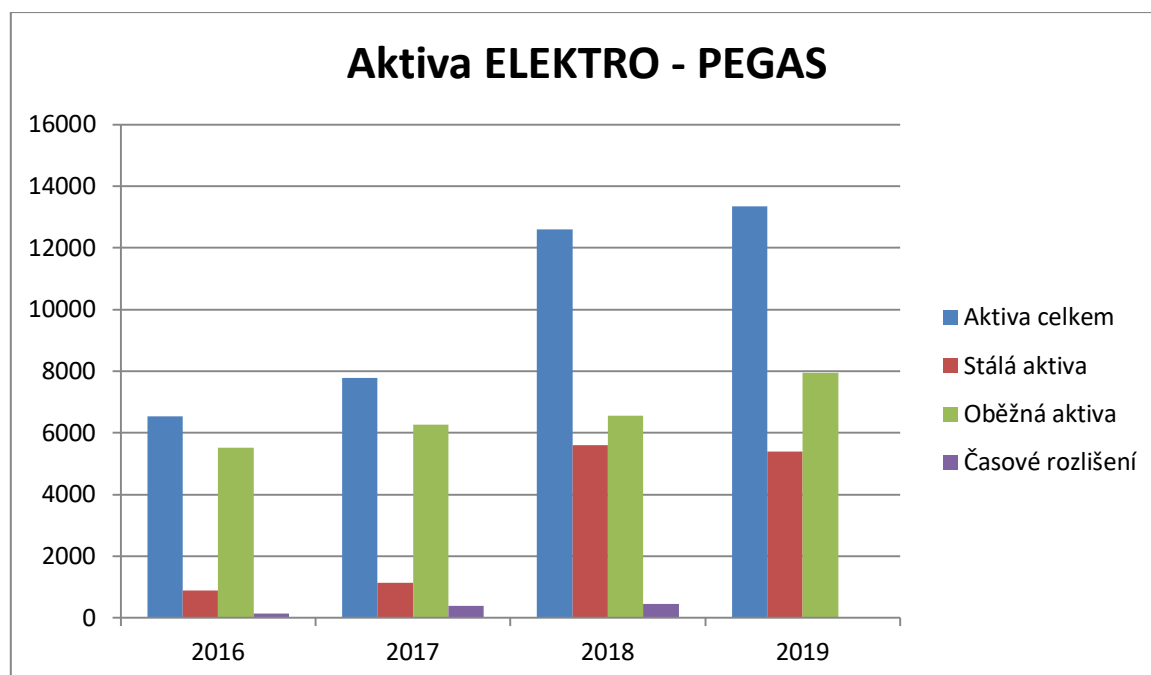
Tabulka 2: Aktiva ELEKTRO - PEGAS

Aktiva ELEKTRO - PEGAS	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Aktiva celkem	1239	15,94	4831	38,33	747	5,59
Dlouhodobý majetek	241	21,38	4475	79,88	-201	-3,72
Dlouhodobý hmotný majetek	151	14,56	4476	81,19	-173	-3,24
Oběžná aktiva	746	11,92	291	4,44	1402	17,64
Zásoby	896	29,36	753	20,28	367	9
Krátkodobé pohledávky	798	27,5	-269	-10,22	206	8,11
Peněžní prostředky	-921	-232,58	-194	-96,04	829	80,41
Časové rozlišení	252	64,78	65	14,32	-454	X

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

U horizontální analýzy podniku ELEKTRO – PEGAS, vidíme meziroční nárůst aktiv mezi lety 2016/2017 srovnatelný s firmou EL DAMA, a to o 1239 tis. Kč, avšak procentuálně to činí pouze 15,94% což je diametrálně rozdílné od společnosti EL DAMA. Tento hodnotově srovnatelný rozdíl, avšak procentuálně velmi rozdílný, je viditelný u všech srovnávaných položek. Příčinou tohoto jevu je založení společnosti EL DAMA v roce 2016.

V následujících letech jsem vyhodnotil pravidelný nárůst aktiv u firmy ELEKTRO - PEGAS, na rozdíl od firmy EL DAMA, kde mají aktiva klesající tendenci. Tento růst přisuzuji delšímu působení na trhu.



Graf 2: Aktiva ELEKTRO – PEGAS

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

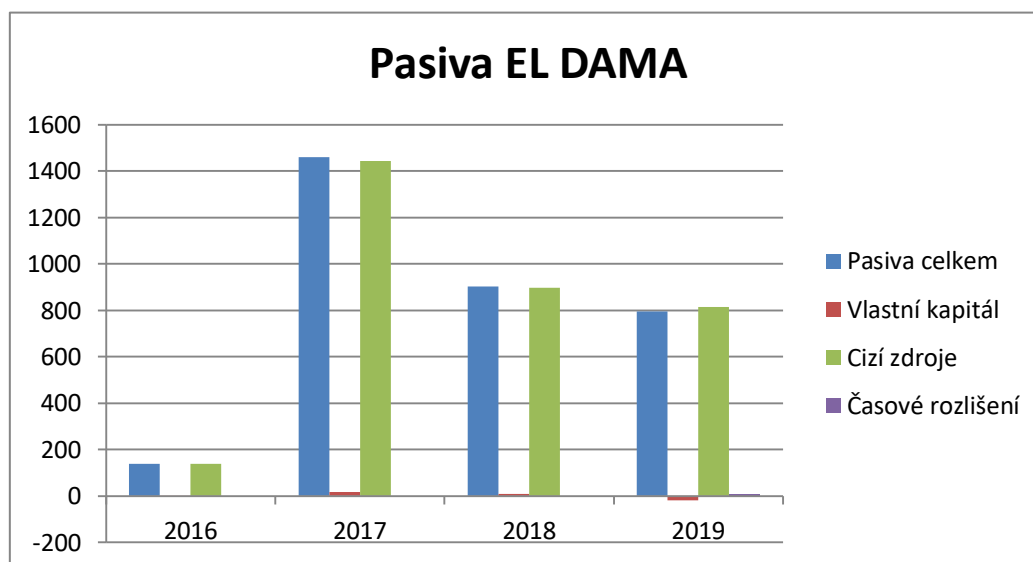
Na grafu je zřetelné rozdělení aktiv firmy ELEKTRO – PEGAS s výrazným nárůstem celkových a stálých aktiv mezi lety 2017 a 2018. Celková aktiva vzrostla o 4831 tis. Kč a aktiva stálá o 4475 tis. Kč.

Tabulka 3: Pasiva EL DAMA
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 2)

PASIVA EL DAMA	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Pasiva celkem	1323	958,7	-557	-61,62	-108	-11,95
Vlastní kapitál	19	X	-10	-55,56	-11	-137,5
Cizí zdroje	1304	938,13	-547	-37,91	-81	-9,04
Krátkodobé závazky	1304	938,13	-547	-37,91	-81	-9,04

Meziroční rozdíl 2016/2017 celkových pasiv je 1323 tis. Kč což je 958,7%, ve stejném období byl rozdíl vlastního kapitálu 19 tisíc Kč, rozdíl cizích zdrojů činil 1304 tis. Kč což je v převodu na procenta 938,13%.

Pokles nastal mezi lety 2017/2018, kdy meziroční rozdíl pasiv dostal do záporných hodnot a částkou 557 tis. Kč což představuje procentuální hodnotu -61,62%, rozdíl vlastního kapitálu se v tomto období dostal také do záporných hodnot a to na částku -10 tis. Kč, tj. -55,56%, rozdíl cizích zdrojů byl taktéž v klesajícím trendu -547 tis. Kč, což značí rozdíl 37,91%.



Graf 3: Pasiva EL DAMA

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 2)

V období 2018/2019 se meziroční rozdíl zmírnil, na -108tis. Kč, tedy -11,95%. Rozdíl vlastního kapitálu se mírně zvýšil na -11 tis. Kč, což vyjádřeno v procentech je -137,5%. V tomto období došlo k výraznému snížení poklesu hodnot rozdílu cizích zdrojů a to na -81 tis. Kč, tedy -9,04%.

Vyhodnocení pasiv v grafu zobrazuje vývoj od vzniku firmy v roce 2016, lze vidět prudký nárůst a následný pomalejší útlum do roku 2019, ze kterého vyhodnocují poslední data z rozvahy.

Tabulka 4: Pasiva ELEKTRO – PEGAS

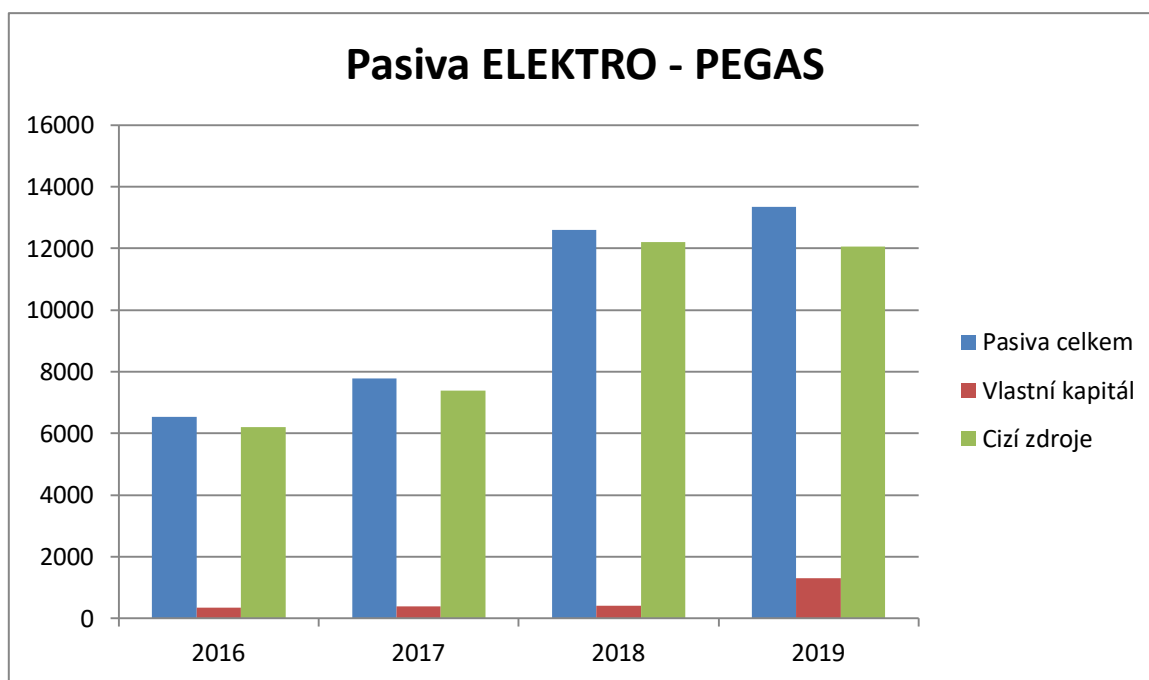
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

PASIVA ELEKTRO - PEGAS	2016/2017		2017/2018		2018/2019	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Pasiva celkem	1239	15,94	4831	38,33	7,47	5,59
Vlastní kapitál	61	15,4	13	3,18	889	68,54
Cizí zdroje	1178	15,97	4819	39,51	-142	-1,18
Krátkodobé závazky	986	26,73	-977	-36,03	178	6,16

U horizontální analýzy pasiv u firmy ELEKTRO – PEGAS je viditelný stálý růst ve všech položkách mezi lety 2016 a 2017. Zatím co u společnosti EL DAMA je tento růst ve větším měřítku, jak hodnotovém tak procentuálním. ELEKTRO – PEGAS má růst jednotlivých položek do 30%, kdežto EL DAMA má růst stovky procent.

Mezi lety 2017 až 2018 tento růst u společnosti ELEKTRO – PEGAS zůstává u položek celkových pasiv, vlastního kapitálu i cizích zdrojů, ovšem dochází k poklesu krátkodobých závazků o celých 977 tis. Kč. U firmy EL DAMA došlo k poklesu ve všech hodnotách.

Srovnatelné jsou i meziroční změny pasiv mezi lety 2018 a 2019, kde se tentokrát u firmy ELEKTRO – PEGAS snížily pouze cizí zdroje. U společnosti EL DAMA zůstává meziroční pokles pasiv, i když jeho úroveň klesá.



Graf 4: Pasiva ELEKTRO – PEGAS

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

Na grafu pasiv ELEKTRO – PEGAS je zřejmý dynamický nárůst mezi lety 2017/2018. Následně se jejich úroveň stabilizuje.

3.2.6. Vertikální analýza

U vertikální analýzy jde o procentní rozbor jednotlivých položek účetních výkazů jako podíl k jediné zvolené základně položené jako 100 %.

Tabulka 5: Aktiva v procentuálním vyjádření EL DAMA

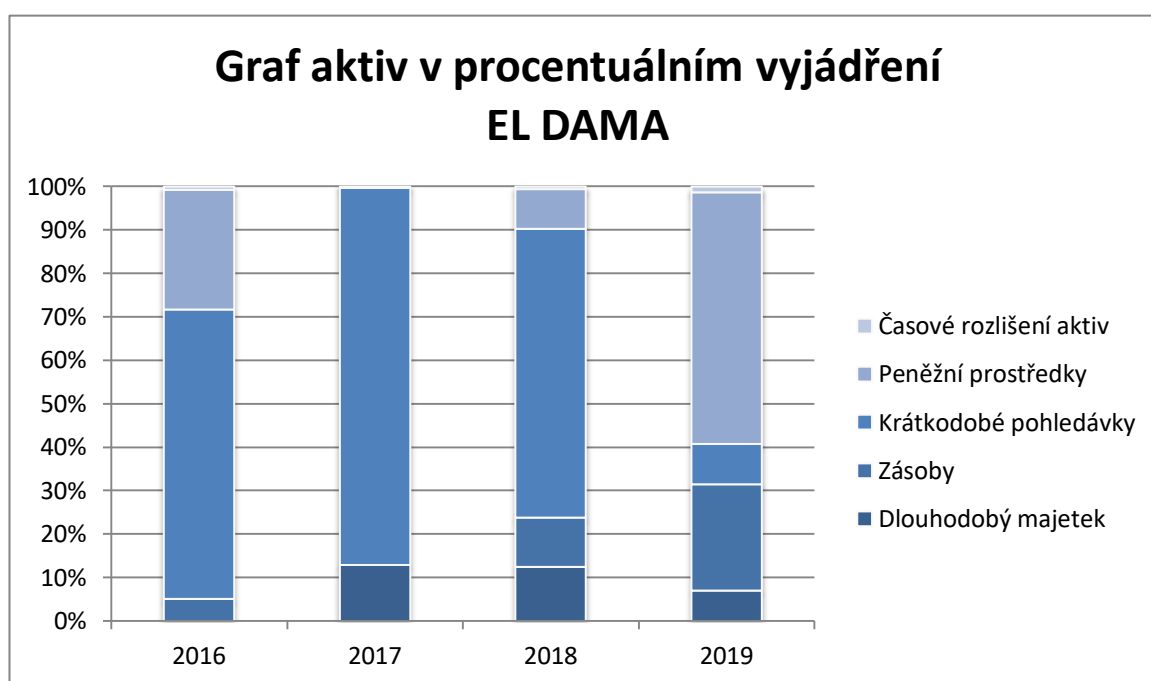
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

AKTIVA v procentuálním vyjádření EL DAMA	2016	2017	2018	2019
Aktiva celkem [%]	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek [%]	0	12,87	12,5	7,04
DNM [%]	0	12,87	12,5	0
DHM [%]	0	0	0	7,04
Oběžná aktiva [%]	99,28	87	86,84	91,58
Zásoby [%]	5,07	0	11,28	24,37
Krátkodobé pohledávky [%]	66,67	86,86	66,48	9,3
Peněžní prostředky [%]	27,54	0,14	9,07	57,91
Časové rozlišení [%]	0,72	0,14	0,66	1,38

Na celkových aktivech se v roce založení 2016 nejvíce podílela z části 98,26% oběžná aktiva, která byla tvořena z 66,67% krátkodobými pohledávkami, z 27, 54% peněžními prostředky a z 5,07% zásobami.

V roce 2017 se podíl oběžných aktiv na celkových aktivech snížil na 87%, ze kterých největší část tvořily opět krátkodobé pohledávky z 86,86% a peněžní prostředky činily 0,14%. V tomto roce se na celkových aktivech projevilo časové rozlišení nejméně a to 0,14%.

V následujícím roce 2018 se na celkových aktivech opět podílel dlouhodobý nehmotný majetek z 12,5%, naopak podíl oběžných aktiv klesl na tabulkově nejnižších 86,84%. Na oběžných aktivech se projevilo zvýšení zásob na 11,28%, snížení krátkodobých pohledávek na 66,48% a zvýšení peněžních prostředků na 9,07%. Časové rozlišení se opět nezvýšilo nad 1% a zůstalo na 0,66%. V posledním sledovaném roce 2019 poprvé v celkových aktivech figuruje dlouhodobý hmotný majetek s podílem 7,04%. Na zvýšených oběžných aktivech oproti roku 2018 na 97,58% se nejvíce podílely peněžní prostředky rekordním procentem 57,91% nižší zastoupení měli zásoby 24,37% a krátkodobé pohledávky 9,3%.



Graf 5: Aktiva EL DAMA procentuální vyjádření

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

Z tohoto grafu vertikální analýzy aktiv z let 2016-2019 vyplývá, že největší podíl na složení celkových aktiv mají ve většině let krátkodobé pohledávky. V roce 2019 můžeme zaznamenat rozdíl v poměru celkových aktiv, kdy největší podíl zabírají peněžní prostředky a zásoby, naopak podíl krátkodobých pohledávek výrazně klesá.

Tabulka 6: Aktiva v procentuálním vyjádření ELEKTRO – PEGAS

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

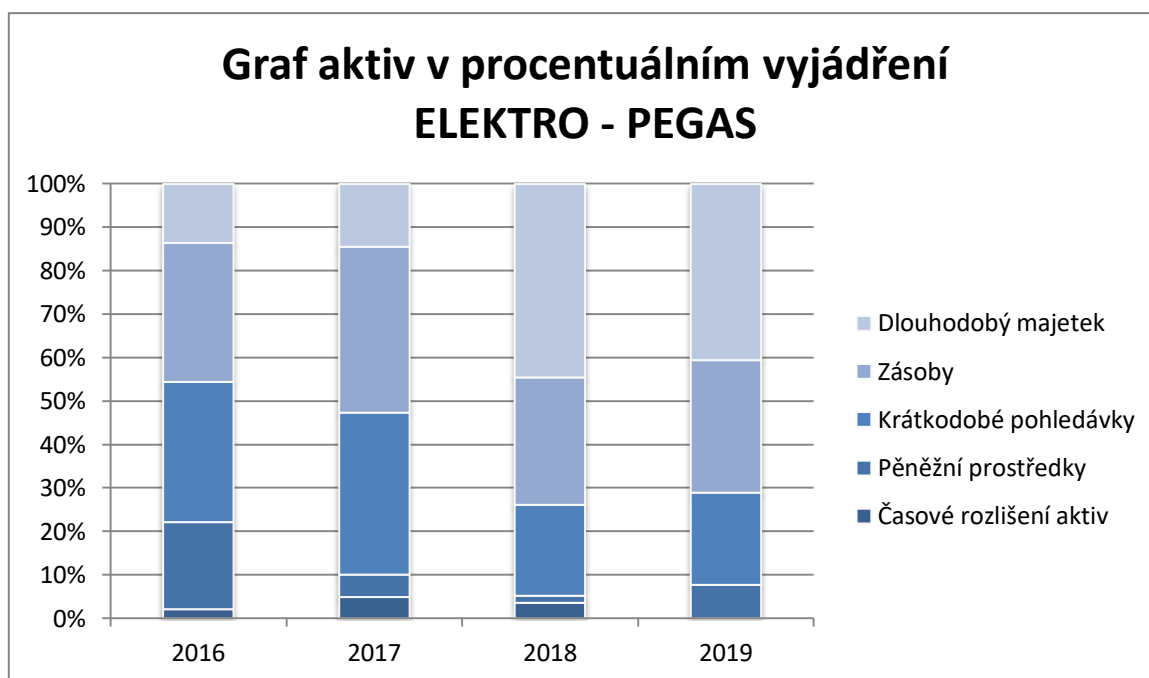
AKTIVA v procentuálním vyjádření ELEKTRO - PEGAS	2016	2017	2018	2019
Aktiva celkem [%]	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek [%]	13,56	14,5	44,45	40,46
DNM [%]	0	1,16	0,71	0,46
DHM [%]	13,56	13,34	43,74	40
Oběžná aktiva [%]	84,35	80,5	51,95	59,54
Zásoby [%]	32	38,08	29,45	30,55
Krátkodobé pohledávky [%]	32,2	37,33	20,9	21,27
Peněžní prostředky [%]	20,15	5,09	1,6	7,72
Časové rozlišení [%]	2,1	5	3,6	0

Pro srovnání u společnosti ELEKTRO – PEGAS se na celkových aktivech 2016 nejvíce podílela z části 84,35% oběžná aktiva, která byla tvořena z 32,2% krátkodobými pohledávkami, z 20,15% peněžními prostředky a z 32% zásobami.

V roce 2017 se podíl oběžných aktiv na celkových aktivech snížil na 80,5%, ze kterých největší část tvořili tentokrát zásoby z 38,08%, krátkodobé pohledávky z 37,33% a peněžní prostředky činily 5,09%. V tomto roce se na celkových aktivech projevilo časové rozlišení nejvíce a to 5%.

V následujícím roce 2018 se na celkových aktivech opět podílel dlouhodobý hmotný majetek z 44,45%, naopak podíl oběžných aktiv klesl na tabulkově nejnižších 51,95%. Na oběžných aktivech se projevilo snížení zásob na 29,45%, snížení krátkodobých pohledávek na 20,9% a snížení peněžních prostředků na 1,6%. Časové rozlišení se snížilo na 3,6%.

V posledním sledovaném roce 2019 vidíme opětovné navýšení oběžných aktiv oproti roku 2018 na 59,54%. Zásoby tvořily 30,55%, krátkodobé pohledávky 21,27% a peněžní prostředky 7,72%. Poprvé za sledované období vidíme časové rozlišení 0%.



Graf 6: aktiva ELEKTRO - PEGAS procentuální vyjádření

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

Z tohoto grafu vertikální analýzy aktiv firmy ELEKTRO - PEGAS z let 2016-2019 vyplývá, že největší podíl na složení celkových aktiv mají ve většině let zásoby.

Tabulka 7: Pasiva v procentuálním vyjádření EL DAMA

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 2)

PASIVA v procentuálním vyjádření EL DAMA	2016	2017	2018	2019
Pasiva celkem [%]	100	100	100	100
Vlastní kapitál [%]	-0,72	1,23	0,88	-2,36
Cizí zdroje [%]	100,72	98,77	99,11	102,36
Krátkodobé závazky [%]	100,72	98,77	99,11	102,36

V roce 2016 proběhlo založení firmy, proto veškerá pasiva tvoří pouze cizí zdroje, konkrétně krátkodobé závazky.

V následujícím roce 2017 se na celkových pasivech podílí vlastní kapitál 1,23% a opět cizí zdroje rovnající se krátkodobým závazkům 98,77%.

Rok 2018 se na straně aktiv příliš neliší od roku 2017, tedy 0,88% vlastního kapitálu a 99,11% cizích zdrojů tvořených výhradně krátkodobými závazky.

V roce 2019 nastal největší pokles jak na straně aktiv, tak na straně pasiv, proto zde můžeme vidět základní kapitál v minusových hodnotách -2,36% a cizí zdroje s hodnotou 102,36%

Tabulka 8: Pasiva v procentuálním vyjádření ELEKTRO – PEGAS

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

PASIVA v procentuálním vyjádření ELEKTRO - PEGAS	2016	2017	2018	2019
Pasiva celkem [%]	100	100	100	100
Vlastní kapitál [%]	5,13	5,1	3,24	9,71
Cizí zdroje [%]	94,87	94,9	96,76	90,29
Krátkodobé závazky [%]	41,36	47,45	21,52	14,58

3.3. Analýza rozdílových ukazatelů

Tabulka 9: Analýza rozdílových ukazatelů

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

	2016	2017	2018	2019
ČPK manažerský přístup	-2	-172	-111	-86
ČPP	-101	-1441	-814	-354
ČPM	-9	-172	-213	-280

Na základě výpočtu ČPK z manažerského pojetí vyvozují, že ve firmě EL DAMA s. r. o. nepřevyšovala krátkodobá aktiva nad krátkodobými pasivy v měřeném období 2016 – 2019. Nejvyšší ČPK se nedostal do kladných hodnot z důvodu, že krátkodobý cizí kapitál převyšoval oběžná aktiva.

Ukazatel ČPP nám ukázal největší pokles ze všech ukazatelů. To znamená, že finanční prostředky nepřevyšují okamžitě splatné závazky. Tento ukazatel má, s výjimkou roku založení, klesající charakter.

Z výsledků ČPM jsme zjistili, že výsledné hodnoty jsou ve sledovaném období více v mínusu, tudíž podnik má některé zdroje v podobě zásob. Nejvyšší propad byl naměřen v roce 2019 a to -280 tis. Kč.

3.4. Analýza poměrových ukazatelů

3.4.1. Analýza likvidity

Tabulka 10: Analýza likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

	2016	2017	2018	2019
Běžná likvidita	0,99	0,88	0,88	0,89
Pohotová likvidita	0,94	0,88	0,76	0,66
Okamžitá likvidita	0,27	0,01	0,09	0,57

Analýza běžné likvidity se sice drží podle teorie finančního řízení pod doporučenými hodnotami, které jsou v rozmezí 1,5 – 2,5. Avšak udržuje si stabilní hodnoty 0,88 a 0,89 v letech 2017 – 2019.

Analýza pohotové likvidity vykazuje podobné výsledky jako analýza běžné likvidity, a to sice pod doporučenou hranicí 1. Na rozdíl od běžné likvidity ovšem s postupem let klesá až na hodnotu 0,66 v roce 2019.

Analýza okamžité likvidity se drží v prvním a posledním hodnoceném roce v mezích mezi 0,2 a 0,6, avšak v letech 2017 a 2018 došlo k poklesu a na doporučené rozmezí nedosáhla.

3.4.2. Analýza řízení aktiv

Tabulka 11: Analýza řízení aktiv
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 1)

	2016	2017	2018	2019
Obrat celkových aktiv	1,15	1,19	1,22	1,2
Obrat stálých aktiv	6,2	3,51	5,21	6,62
Obrat zásob	121,43	x	48,59	24,25

3.5. Analýza zadluženosti

Tabulka 12: Analýza zadluženosti
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 3)

	2016	2017	2018	2019
Celková zadluženost (%)	100,72	98,77	99,1	102,39
Koeficient samofinancování	x	1,22	0,9	x
Úrokové krytí	x	x	-0,48	-1,32
Běžná zadluženost (%)	100,72	98,77	99,1	102,39
Dlouhodobé krytí aktiv (%)	x	1,22	0,9	x

Hodnoty ukazatele celkové zadluženosti v roce 2016 přesáhli 100%, jelikož krátkodobé závazky přesáhly hodnotu celkových aktiv. V příštích dvou letech tato hodnota celkové zadluženosti klesla pod 100%, avšak držela se ve vysokých hodnotách. V posledním sledovaném roce se ukázal stejný jev jako v roce 2016, to znamená, hodnoty ukazatele celkové zadluženosti přesáhly 100%.

Koeficient samofinancování se v letech 2016 a 2019 nedal určit, jelikož hodnota vlastního kapitálu byla minusová. V letech 2017 a 2018 byly hodnoty 1,22 a 0,9.

Úrokové krytí bylo možné vyhodnotit od roku 2018 z důvodů absence úroků ve výkazech zisků a ztrát v letech 2016 a 2017.

Ukazatel běžné zadluženosti zjišťuje poměr krátkodobého cizího kapitálu s celkovými aktivy. Tyto hodnoty byly totožné s hodnotami celkové zadluženosti, protože krátkodobé cizí zdroje tvořily veškeré cizí zdroje.

Dlouhodobé krytí aktiv v procentech nelze vyjádřit v letech 2016 a 2019. Důvodem byly záporné hodnoty u vlastního kapitálu a absence dlouhodobých cizích zdrojů v rozvahách těchto sledovaných let.

3.6. Ukazatele rentability

Tabulka 13: Ukazatele aktivity
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Příloha 3)

	2016	2017	2018	2019
ROE (%)	100	144,44	-137,5	131,58
ROA (%)	-0,72	1,78	-1,22	-3,14
ROCE (%)	100	144,44	-137,5	131,58
ROS (%)	-1,12	0,51	-0,22	-0,47

Poměr zisku a vlastního kapitálu porovnává ukazatel vlastního kapitálu neboli ROE. Jedná se o stěžejní ukazatel pro společníky. Jeho hlavním úkolem je zobrazit zda vložené investice přináší dostatečný výnos. Jelikož v roce založení se výsledek hospodaření za účetní období rovnal -1 a vlastní kapitál také -1 tak ROE dosáhlo na 100%. V následujících letech byly tyto hodnoty nízké a klesaly i do záporných hodnot. V důsledku toho se ROE pohybovalo od 144% až do -137%.

ROA, tzn. ukazatel rentability vloženého kapitálu posuzuje veškerý kapitál vložený k financování firmy. Vzhledem k tomu, že celková aktiva mnohonásobně převyšují zisk před zdaněním a úroky, který dosahuje hodnot od -26 tis Kč do 19 tis. Kč, je tento ukazatel v tak nízkých hodnotách.

ROCE sdílí stejné hodnoty jako ROE. Výsledek hospodaření za účetní období je tedy stejný, jako zisk před zdaněním a úroky a vlastní kapitál je jediná položka z dlouhodobého kapitálu firmy.

ROS, který měří ziskovost podniku při dosahované úrovni tržeb, vyšel v poměrně nízkých, až záporných hodnotách, protože v letech 2016, 2018 a 2019 zisk před zdaněním a úroky vyšel v záporných hodnotách.

3.7. SWOT analýza

Tabulka 14: SWOT analýza
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 24)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> • Spolupráce s Loxone • Moderní koncept • Elektroinstalace i inteligentní domácnosti • Kladná doporučení • Celoroční práce 	<ul style="list-style-type: none"> • Nemožnost práce na více projektech • Minimální reklama • Málo zakázek • Dlouhá doba splatnosti pohledávek • Vysoké výdaje v průběhu jedné zakázky • Jednorázové práce
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> • Možnost expandovat do jiných krajů • Velké reklamní možnosti • Možnost zakázek na doporučení 	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurence • Nedostatek pracovní síly • Neschopnost splácení závazků • Finanční krize

Silné stránky

Nejsilnější stránkou podniku EL DAMA je jednoznačně spolupráce se společností Loxone. Loxone je evropský výrobce systému pro inteligentní elektroinstalace, řízení a automatizaci technologií v domácnosti (smart home), budovách a v průmyslu.

Systém Loxone nabízí nejen nejvyšší komfort bydlení, zároveň je možné jej integrovat do velkých budov, kanceláří a hotelů. Loxone se postará o inteligentní řízení stínění, topení, přístupy do budov, zabezpečení a mnoho dalšího. Loxone dokáže propojit jednotlivé technologie v jeden celek, a zajistí tak jejich dokonalou spolupráci. Tato spolupráce poskytuje podniku EL DAMA možnost instalací technologií souvisejících s

inteligentní domácností. V tomto odvětví nemá v Jihomoravském kraji konkurenci, tento fakt ji staví do určité pozice monopolu.

Fenomén inteligentní domácnosti jako novodobého trendu nejen v bydlení, ale i v realizaci kancelářských a výrobních prostorů má tendenci se v příštích letech ještě rozvíjet a zdokonalovat. Inteligentní domácnosti se začaly realizovat v České republice od roku 2011, a jejich poptávka po nich každoročně stoupá. Tento moderní koncept se používá i ve firmách, kdy lze pomocí jedné aplikace ovládat zabezpečovací systémy, světla a vytápění v celých areálech a to vše pouze pomocí mobilního telefonu odkudkoliv ze světa.

Druhou specializací společnosti EL DAMA jsou elektroinstalace. Tato činnost, zajišťuje jejich stabilní příjem i v období, kdy nemají žádnou zakázku z oblasti inteligentních domácností. Zároveň možnost elektroinstalace zajišťuje firmě samostatnost při realizování inteligentních produktů na rozestavěných budovách. Nejsou vázáni na další subjekty, tato návaznost je mnohdy spojena s časovou prodlevou a zbytečným navýšením ceny realizované služby.

Firma disponuje kladnými recenzemi mezi svými odběrateli. 75% nových odběratelů z posledních dvou let čerpá právě z kladných recenzí a doporučení.

Celoroční práce jsou další na seznamu silných stránek společnosti EL DAMA. Práce společnosti probíhají ve většině případů v uzavřených objektech s vytápěním nebo s možností přímotopu. Většina z instalovaných zařízení nejsou odolná vůči vysokým nebo nízkým teplotám, vodě, nebo imunní vůči povětrnostním vlivům. Tudíž při elektroinstalaci jsou zaměstnanci v krytých prostorech, ve kterých je možnost pracovat celoročně, nejsou znevýhodnění prací závislou na určitém ročním období.

Slabé stránky

Firma EL DAMA má pouze 2 elektromontéry, což ve velké míře firmu limituje v počtu souběžně probíhajících zakázek. Firma nemůže pracovat na více než dvou projektech probíhajících současně. Důsledkem tohoto faktu je někdy nutnost odmítnout zákazníky, kteří jsou pak nuceni projekt ukončit nebo přejít ke konkurenci.

Reklama společnosti EL DAMA je velkou slabinou firmy. Je obsažena pouze v recenzi a doporučení bývalých zákazníků nebo známých. K této slabé stránce se vyjádřím více ve vlastních návrzích na zlepšení, kde rozpracovávám návrh reklamní kampaně ve dvou

scénářích. Vzhledem k lokaci firmy jsem se zaměřil pouze na okres Vyškov a okres Brno město + Brno venkov.

Malé množství zakázek souvisí jak s prvním bodem, malého množství zaměstnanců, tak s druhým bodem absence reklamy. Dalším důvodem, proč firma udržuje malé množství zakázek je vyvarování se hrozbám, kdy každá zakázka představuje množství peněz, které při nesplacení vystavuje společnost existenčnímu riziku. Proto se snaží společnost vybírat pouze zákazníky se schopností splácení závazků na základě jiných dřívějších obchodních vztahů nebo zákazníky s dobrou referencí.

Dlouhá doba splatnosti pohledávek opět limituje firmu EL DAMA, tím způsobem, že při čekání na splacení pohledávky je nucena se buď zadlužit z důvodu tvorby dalších závazků, nebo počkat na splacení pohledávky a do té doby neotevírat žádné nové projekty z důvodu nedostatku finančních prostředků.

Výše výdajů na jednu zakázku je tak vysoká, že v případě nesplacení podstupuje společnost EL DAMA existenční riziko. Například v roce 2018 tvořily pohledávky za obchodními vztahy 66,48% z celkových aktiv firmy.

Další ze slabých stránek společnosti EL DAMA je ta, že práce, které provádí, není možné provádět pravidelně v intervalech nebo opakovaně. Vybavení domu či podniku inteligentními systémy je sice pracovní náplní firmy přibližně na 2 až 6 měsíců, ovšem po dokončení této zakázky kontakt firmy s odběratelem končí. Z toho vyplývá nutnost hledání stále nových klientů.

Příležitosti

Možnost expandovat do jiných částí republiky, případně do zahraničí je možná, z důvodu, že Jihomoravský kraj nemá žádná speciální nároky na práci, které by se v jiných částech republiky nevyskytovaly. Poptávka po inteligentních domácnostech je všude stejná. Tato možnost připadá v úvahu v případě vyčerpání pracovních možností v Jihomoravském kraji, případně při neschopnosti vyrovnat se konkurenci v této části republiky.

Vytvoření reklamní kampaně je velká příležitost, jak se dostat do podvědomí široké veřejnosti a najít si tak větší množství zákazníků. Tuto příležitost firma zvažuje v případě vlastního růstu a možnosti věnovat se více než pěti zakázkám najednou.

Firma zatím vychází z příležitosti při hledání nových odběratelů na základě doporučení, nebo kladné recenze. Pozitivní hodnocení firmy jí aktuálně poskytuje většinu z nových zakázek.

Hrozby

Mezi hrozby patří konkurence na trhu, která se aktuálně vyskytuje pouze v oblasti elektroinstalací, avšak je zde riziko vzniku nové firmy zabývající se instalací inteligentních systémů a inteligentních domácností.

Velkým nedostatkem společnosti EL DAMA je malý počet zaměstnanců. S tímto problémem se firma potýká od doby založení. V oblasti Jihomoravského kraje se ukázalo být značným problémem vyhledat a získat jako zaměstnance schopného, zkušeného elektroinstalatéra, ale i pracovníka ochotného rozšířit si kvalifikaci. Nutností pro nového zaměstnance je absolvování semináře o produktech Loxone a jejich instalaci, ochotného zaučit se v oblasti inteligentních systémů. Tento problém se společnost snažila řešit nárazově oslovením čerstvých absolventů na brněnských učilištích tohoto oboru, zatím však bez úspěchu.

Neschopnost splácení závazků je pro společnost EL DAMA hrozba v případě nesplácení pohledávek od odběratelů. V tomto případě by její likvidita nemusela pokrýt ani základní výdaje.

Možná finanční krize, případná situace s pandemií Covid-19 je pro společnost EL DAMA hrozbou z důvodu možné ztráty zakázek. Inteligentní systémy jsou poměrně nadstandartní vybavení jak v domácnostech, tak ve firmách, a proto možné snížení nákladů může ohrozit společnost EL DAMA ve směru ztráty poptávky po jejích službách.

4. Vlastní návrhy na zlepšení

V této kapitole se zaměřuji na své návrhy ke zlepšení finanční situace podniku EL DAMA. Na základě výsledků finanční analýzy a SWOT analýzy navrhuji následující řešení.

4.1. Stabilizace finanční situace

Finanční situace firmy EL DAMA je od jejího založení roku 2016 do roku 2019 kolísavá s převládající klesající tendencí. Proto bych se v první řadě zaměřil na stabilizaci finanční situace. Rozšíření zákaznického portfolia na základě vytvoření reklamní kampaně, navázání a rozšíření spolupráce s developerskými společnostmi, využívání obchodního manažera a vyřešení problému s dobou návratnosti krátkodobých pohledávek.

4.1.1. Problém doby návratnosti krátkodobých pohledávek

Návrh uplatnění skonta jsem si vybral, jelikož mezi slabé stránky firmy patří dlouhá splatnost pohledávek.

K realizaci jsem vytvořil příklad výpočtu skonta.

Tento návrh firmě rychlejší splatnost pohledávek.

Doba obratu u krátkodobých pohledávek je 44 až 58 dní. Během sledovaného období se zvýšila doba obratu pohledávek, což zvýšilo poptávku po závazcích finančních zdrojů. Účelem následných doporučení je zkrátit dobu inkasa pohledávek. Zkrácení doby inkasa pohledávek lze vyřešit několika způsoby, například zavedením skonta. Nabídkou skonta můžeme stimulovat zákazníky, aby platili dříve. Poskytneme zákazníkům slevy za brzké splacení. Pokud se společnost rozhodne nabídnout skonto, musí určit časový rámec slevy a její výši. U společností nabízejících skonto by měla platit zásada, že hodnota dodávky nese úrokové náklady na kapitál po odečtení skonta, která by se měla rovnat alespoň původní hodnotě.

$$i_s = i_k \times \frac{T}{360}^{60}$$

Platí:

T = počet dnů, na které je poskytováno skonto ($T = DS - LS$)

DS = doba splatnosti obchodního závazku

LS = lhůta pro poskytnutí skonta

i_k = roční náklady kapitálu ve tvaru indexu

4.1.2. Příklad skonta

Pokud firma EL DAMA dokončí zakázku se splatností 60 dní za podmínky x/30, 0/60. Jestliže odběratel zaplatí do 30 dní, dostane x % slevu ze základní ceny. Jestliže zaplatí až za 60 dnů, musí zaplatit celou částku.

Například vznikne-li krátkodobá pohledávka ve výši 200 000 Kč a navýšením 10%.

Výše skonta:

$$200000 \times (1 - i_s) \times \left(1 + \frac{0,1}{360} \times 30\right) \geq 200000$$

$$200000 \times (1 - i_s) \times 1,0083333 \geq 200000$$

$$201666,66 \times (1 - i_s) \geq 200000$$

$$201666,66 - 201666,66 \times i_s \geq 200000$$

$$-201666,66 \times i_s \geq -1666,66$$

$$i_s \leq 0,0082644$$

$$i_s \leq 0,826\%$$

Platební podmínky budou zvoleny (0,826/30), (0/60). Pro kontrolu provedu zkoušku, zda zvolené skonto je pro podnik EL DAMA výhodné.

$$200000 \times (1 - 0,00826) \times \left(1 + \frac{0,1}{360} \times 30\right) \geq 200000$$

$$200000,89 \geq 200000$$

Z výpočtu vychází, že skonto je pro podnik výhodné. Pokud odběratel zaplatí do 30 dnů, dostane slevu 0,826%, což je v tomto případě 1652 Kč.

4.1.3. Tvorba reklamní kampaně

Návrh reklamy jsem si vybral na základě malé povědomosti o firmě na veřejnosti.

Realizaci návrhu jsem provedl ve dvou možných variantách, které se liší lokalitou umístění reklamy.

Tato kampaň firmě zajistí, že se o ní dozví širší veřejnost a bude mít více zakázek.

Tvorbu reklamy jsem zpracoval do dvou možných variant, na základě polohy sídla firmy. Tvorba reklamní kampaně zaměřené na okres Vyškov s cílem být v podvědomí potencionálních klientů jako firma zajišťuje služby v oblasti návrhu a zařizování

inteligentních domácností. Ve městě Vyškov mi vyplnilo mnou vytvořený dotazník 100 respondentů. Z tohoto počtu dotazovaných odpovědělo 44% lidí, že je reklama formou billboardu nejvíce osloví.

Na základě mého průzkumu jsem zhotovil tento návrh.

Ve Vyškově se přes den pohybuje okolo 12 000 lidí starších osmnácti let, z toho 44% lidí vnímá jakožto neúčinnější formu reklamy billboardy. Proto je možný dopad na 5280 obyvatel, z toho až 28% potencionálních zákazníků, tedy 1478 poptávajících po výše uvedených službách.

- Billboard, Slavkov u Brna (křižovatka Slovákova/ČSA.), 4 900 Kč / měsíc
- Citylight, Vyškov (Brněnská, Dukelská, DC), 4 800 Kč / měsíc

Celkem náklady 9 700 Kč / měsíc = 116 400 Kč / rok

Pokud zakázku s firmou EL DAMA sjedná pětina oslovených potencionálních zákazníků z oblasti, kde jsem prováděl průzkum, tak firma uzavře zakázky s 296 zákazníky. S průměrnou tržbou jedné zakázky 105 340 Kč.

roční tržby 2019 ÷ průměrný počet zákazníků za roky 2018/2019

Tvorba reklamní kampaně zaměřené na okres Brno město a Brno venkov. Ve městě Brně mi vyplnilo mnou vytvořený dotazník 100 respondentů. Z tohoto počtu dotazovaných odpovědělo 40% lidí, že je reklama formou billboardu nejvíce osloví.

Na základě mého průzkumu jsem zhotovil tento návrh.

V Brně se přes den pohybuje okolo 180 000 lidí starších osmnácti let, z toho 40% lidí vnímá jakožto neúčinnější formu reklamy billboardy. Proto je možný dopad na 72000 obyvatel, z toho až 34% potencionálních zákazníků, tedy 24480 poptávajících po výše uvedených službách.

Bigboard, Brno - Nový Lískovec (Bítešská), 14 000 Kč / měsíc

- 1) Bigboard, Brno (Křížová/Václavská), 23 000 Kč / měsíc
- 2) Štít, Brno (Dornych), 29 000 Kč / měsíc
- 3) Štít, Ochoz u Brna (Ochoz u Brna), 5 000 Kč / měsíc

Celkem 71 000 Kč / měsíc = 852 000 Kč / rok

Pokud zakázku s firmou EL DAMA sjedná pětina oslovených potencionálních zákazníků z oblasti, kde jsem prováděl průzkum, tak firma uzavře zakázky s 4896 zákazníky. S průměrnou tržbou jedné zakázky 105 340 Kč.

roční tržby 2019 ÷ průměrný počet zákazníků za roky 2018/2019

Tabulka 15: Průzkum Vyškov
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

Věková kategorie	18-25	26-35	36-45	56-65	66+
Počet odpovědí	29	36	19	13	3
Jak moc Vás ovlivňuje reklama?			Hodně	Středně	Málo
Počet odpovědí			38	35	27
Jaký druh reklamy na Vás působí nejvíc?	Internetová		Billboardy	Média	Jiné
Počet odpovědí	37		44	17	2
Bydlíte ve Vyškově?				Ano	Ne
Počet odpovědí				69	31
Bydlíte na domě nebo v bytě?				Dům	Byt
Počet odpovědí				52	48
Plánujete v budoucnu stavět vlastní dům?				Ano	Ne
Počet odpovědí				22	78
Plánujete v budoucnu renovovat svůj dům nebo byt?				Ano	Ne
Počet odpovědí				72	28
Vlastníte bezpečnostní alarm?				Ano	Ne
Počet odpovědí				65	35
<i>Pokud jste odpověděli ne, plánujete si ho pořídit?</i>				Ano	Ne
Počet odpovědí				21	14

Slyšeli jste někdy o inteligentních domácnostech?	Ano	Ne
Počet odpovědí	33	77
<p>Pomocí inteligentní domácnosti můžete ovládat osvětlení, elektroinstalaci, termostat, domácí alarm, kamery nebo zámky dveří na dálku skrze chytrý telefon, tablet, ale i počítač nebo televizi.</p>		
Znáte firmu, která se tímto zabývá?	Ano	Ne
Počet odpovědí	10	90
Uvažovali byste o instalaci inteligentní domácnosti?	Ano	Ne
Počet odpovědí	28	72

Tabulka 16: Průzkum Brno
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 25)

Věková kategorie	18-25	26-35	36-45	56-65	66+
Počet odpovědí	26	33	24	11	6
Jak moc Vás ovlivňuje reklama?			Hodně	Středně	Málo
Počet odpovědí			30	32	38
Jaký druh reklamy na Vás působí nejvíc?	Internetová		Billboardy	Média	Jiné
Počet odpovědí	33		40	21	6
Bydlíte v Brně?				Ano	Ne
Počet odpovědí				64	36
Bydlíte na domě nebo v bytě?				Dům	Byt
Počet odpovědí				31	69
Plánujete v budoucnu stavět vlastní dům?				Ano	Ne
Počet odpovědí				28	72
Plánujete v budoucnu renovovat svůj dům nebo byt?				Ano	Ne
Počet odpovědí				61	39
Vlastníte bezpečnostní alarm?				Ano	Ne
Počet odpovědí				57	43
Pokud jste odpověděli ne, plánujete si ho pořídit?				Ano	Ne
Počet odpovědí				20	23
Slyšeli jste někdy o inteligentních domácnostech?				Ano	Ne
Počet odpovědí				46	54

Pomocí inteligentní domácnosti můžete ovládat osvětlení, elektroinstalaci, termostat, domácí alarm, kamery nebo zámky dveří na dálku skrze chytrý telefon, tablet, ale i počítač nebo televizi.		
Znáte firmu, která se tímto zabývá?	Ano	Ne
Počet odpovědí	23	77
Uvažovali byste o instalaci inteligentní domácnosti?	Ano	Ne
Počet odpovědí	34	66

4.1.4. Navázání spolupráce s developerskými společnostmi

Návrh spolupráce firmy EL DAMA s developerskými společnostmi jsem vyhodnotil jako přínosný z důvodu stabilnější poptávky po zakázkách.

Zrealizoval jsem ho pomocí vyhledání dvou blízkých developerských společností a návrhem, na kterých jejich projektech by se mohla společnost EL DAMA účastnit.

Na základě sídla firmy EL DAMA v Kobeřicích u Brna jsem vyhodnotil nejlepší možnost spolupráce s developerskou společností Kalab.cz, která aktuálně rozvíjí projekty:

- Rezidence Austerlitz V. etapa

V. etapa - 2 bytové domy a 5 rodinných domů

V. etapa výstavby nabízí byty ve dvou bytových domech C2 a F s dispozicí 1+kk, 2+kk a 3+kk, s balkony či terasou a rodinné domy s dispozicí 4+kk. Všechny nemovitosti v Rezidenci Austerlitz vychází z jednoduchých tvarů. Lokalita je situována na jihozápad části města Slavkov na osluněném rovinatém pozemku.

- Administrativní budova RD Parku, Brno - Líšeň

Novostavba administrativní budovy v průmyslové zóně RD Park nabízí skvělé zázemí pro business. Nabízí pohodlí jak menším, tak středním firmám. Kanceláře poskytují dostatečné soukromí a rovněž bezpečnost, kterou zabezpečuje kamerový systém budovy. Celkem jsou k dispozici 4 podlaží kancelářských prostor o celkové ploše více než 1 600 m². Na každém podlaží je 8 kanceláří, sociální zázemí a kuchyňka. Administrativní budova má celkem 5 podlaží, z toho 1 podzemní a 4 nadzemní podlaží. V podzemním podlaží jsou umístěna garážová stání pro auta a kola, v nadzemních podlažích administrativní prostory. Budova je navržena v moderním architektonickém stylu. Elegantní je zejména čelní fasáda budovy, kterou tvoří kombinace velkoformátových hliníkových oken a profilovaného plechu. Energetická náročnost budovy spadá do kategorie – velmi úsporná. K prodeji nabízí venkovní i garážová stání. Případně s developerskou společností Winning Estate, která zhotovuje projekty:

- Rezidence Bučovické terasy – II. etapa

Výstavba bytového domu Z v rámci II. etapy byla zahájena na začátku dubna 2021. Tato budova je naprojektována v moderním stavebním pojetí. Předpokládaný termín dokončení 3Q/2022.

4.1.5. Obchodní zástupce

Návrh na nábor nového obchodního zástupce jsem zpracoval z důvodu stabilnějšího přísunu zakázek a zkrácení doby čekání mezi ukončením jedné zakázky a vyhledáním zakázky nové.

Obchodní zástupce by měl fixní měsíční plat a provizi z každé sjednané zakázky.

Nábor nového zaměstnance s pozicí obchodního zástupce. Tento zaměstnanec by měl kromě fixního platu bonusovou provizní mzdu 3% z každé sjednané zakázky. Fixní plat by činil 25 000 Kč / měsíčně.

Měsíční mzda obchodního zástupce:

Tabulka 17: Výpočet mzdy obchodního zástupce
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Zdravotní pojištění placené zaměstnancem:	1 125 Kč
Zdravotní pojištění placené zaměstnavatelem:	2 250 Kč
Sociální pojištění placené zaměstnancem:	1 625 Kč
Sociální pojištění placené zaměstnavatelem:	6 200Kč
Daňový základ:	25 000Kč
Daň z příjmu fyzických osob (15% sazba daně):	3 750 Kč
Sleva na poplatníka:	2 320 Kč
Slevy na dani celkem:	2 320 Kč
Záloha na daň z příjmu fyzických osob:	1 430 Kč
Daňový bonus:	0 Kč
Čistá mzda zaměstnance:	20 820 Kč

Odvody státu zaměstnavatelem 12 630 Kč.

Náklady na zaměstnance celkem 33 450 Kč

4.1.6. Nábor nových zaměstnanců

Návrh na nábor nových zaměstnanců jsem zpracoval z důvodu dlouhodobého nedostatku pracovníků. Tento návrh je vytvořený pro firmu z hlediska posouzení trhu práce, tak včetně tvorby inzerátu.

Firma EL DAMA by se měla, dle mého názoru, zaměřit na nábor nových zaměstnanců, z důvodu neschopnosti plnění více zakázek a následných ztrát zisků. Nábor by měl obsahovat předem stanovený postup, kde by měly být pro uchazeče jasné stanoveny podmínky pro přijetí, požadavky na pracovní pozici (elektroinstalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení a montáží), co firma uchazeči nabízí.

Problematika získání nového zaměstnance musí být řešena komplexně (strategie získání a přijetí nového zaměstnance, požadavky, nabídka, bonusy).

Kde hledat?

- Oslovit studenty 4. ročníků oboru elektrikář – silnoproud.
- Střední škola strojírenská a elektrotechnická Brno
- Střední škola elektrotechnická a energetická Sokolnice
- Střední Odborné Učiliště Tradičních Řemesel S.r.o.

Vytyčení podmínek pro přijetí uchazeče

- absolvent oboru elektrikář – silnoproud (vyučení nebo střední škola s maturitou, vyšší odborné vzdělání)
- řidičský průkaz skupiny B
- aktivní a vstřícný přístup k práci
- spolehlivost a flexibilita
- manuální zručnost
- ochota pracovat týmově
- ochota dalšího vzdělávání – zaměření na produkty firmy LOXONE

Společnost EL DAMA nabízí

- mzda 25 000 – 32 000 Kč dle zkušeností
- nadstandartní příplatky
- pracovní doba v jednosměnném provozu, 7,5h
- dovolená 25 dní

- příspěvek na stravování
- stabilní perspektivní zaměstnání
- služební vůz
- mobilní telefon
- zvýhodnění tarif
- příspěvek na penzijní nebo životní pojištění

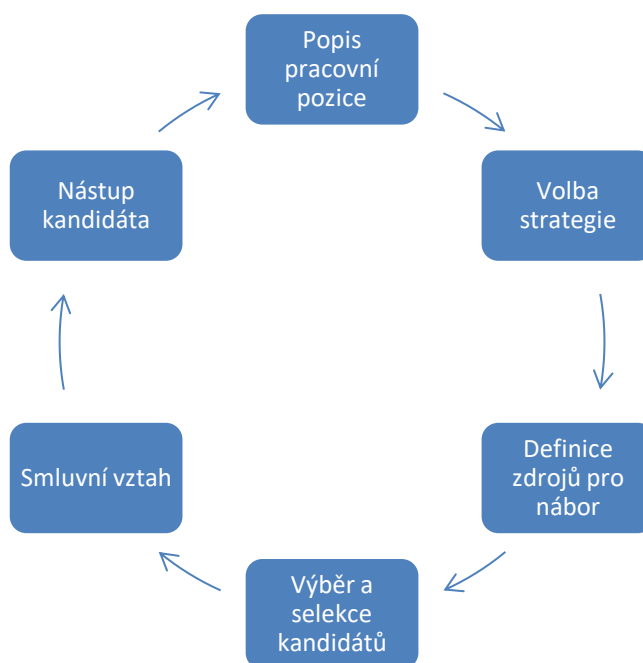


Schéma 3: Strategie výběru nových zaměstnanců

(Zdroj: Vlastní zpracování dle 16)

Při náboru nových pracovníků je nutné brát ohledy na různé faktory, které nábor ovlivňují. Tyto faktory se dají rozdělit na vnitřní a vnější.

Vnitřní faktory náboru nových zaměstnanců ovlivňují zejména osobní rozhodnutí potenciálních kandidátů, kteří zvažují, zda na návrh organizace reagovat.

Vnitřní faktory

- povaha práce
- požadavky na pracovníka, (vzdělání, atd.), kvalifikace a schopnosti
- postavení v hierarchii funkcí organizace
- organizace práce a pracovní doby
- rozsah pravomocí, povinností a odpovědnosti

- podmínky pracovního místa jako například odměna, pracovní prostředí a benefity
- místo vykonávané práce

Vnější faktory

I když organizace nemůže žádným způsobem ovlivnit vnější podmínky rozhodnutí, musí je zohlednit. Nejčastější vnější faktory jsou populační podmínky (prostorová mobilita, variabilita pracovních zdrojů), ekonomické podmínky (rozvoj národního hospodářství, nabídka pracovních sil na trhu práce a následný poměr mezi změnami poptávky po pracovní síle), důležité jsou také sociální podmínky (například orientace hodnot lidí, včetně jejich variability, odborné kvalifikace, vzdělání a rodinné orientace); technologie, které mohou vytvářet nová pracovní místa a eliminovat stará pracovní místa. Podmínky politické a legislativní (regulace nebo neregulace trhu práce, regulace zaměstnanosti určitých lidí a vytváření překážek v diskriminaci uchazečů o zaměstnání).

○ (KOUBEK, 2007)

Kde inzerovat poptávku po zaměstnancích

- Online recruitment

Online nábor, někdy nazývaný e-nábor, je reklama přes internet, která umožňuje lepší komunikaci mezi uchazeči o zaměstnání a zaměstnavateli. Uchazeči se mohou ucházet o pozice online nebo prostřednictvím e-mailu.

- Sociální média

Získávání uchazečů o pracovní pozici přes sociální média je v současné velice populární, jelikož rychlost náboru je stále zrychluje. Tuto metodu používají zejména personální agentury, což je další z důvodů proč se na ně firmy hledající nové zaměstnance stále častěji obrací. Přes sociální média se často oslovují uchazeči, kteří svoji práci nehledají aktivně, musejí se často přesvědčovat, aby změnili aktuální práci.

- **Personální agentury**

Další metodou, která se v současné době používá, je nábor zaměstnanců prostřednictvím personálních agentur, které poskytují předem vybrané kandidáty. Obvykle mají vlastní databázi a služby inzerující reklamy. Vždy je důležité najít agenturu, která se specializuje na výběr volných pracovních míst, a zároveň která disponuje náborovými agenturami. Důležité je agenturu plně informovat, co se od ní očekává.

- **Další možnosti**
 - Doporučení současného pracovníka organizací
 - Úřady práce
 - Přímé oslovení vyhlédnutého zaměstnance
 - Vzdělávací instituce
 - Vývěsky

ZÁVĚR

V bakalářské práci jsem se vytvořil analýzu menší firmy EL DAMA s.r.o., která byla založena 15. srpna 2016. Její předmět podnikání obsahuje výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona, výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení, montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení. Firma mi byla představena jako malý podnik cílící na stavební firmy a domácnosti převážně na Brněnsku a Vyškovsku. Avšak zakázkám mimo tuto oblast se nevyhýbá. Sídlo má v Kobeřicích u Brna a statutární orgán má čtyři členy. Zaujal mě potenciál firmy, jež se zaměřuje na tzv. inteligentní domácnosti, které jsou v současné době velkým trendem nejen při stavbě nových rodinných domů, při rekonstrukcích, ale i při stavbě větších podnikových prostor.

Svoji práci o zhodnocení finanční situace firmy EL DAMA s.r.o. člením na cíl a metodiku práce, následuje část teoretická, která obsahuje kapitolu vymezení základních pojmů, finanční analýza a SWOT analýza.

Dále jsem uvedl v praktické části, složené z charakteristiky společnosti EL DAMA, analýzy současného stavu, kde jsem se věnoval základním informacím o společnosti, její konkurenci, organizační struktuře, historii společnosti, analýze a ukazatelům.

V závěru své bakalářské práce navrhuji řešení na zlepšení finanční situace firmy EL DAMA. Jedná se o návrhy z oblasti reklamy, personálních změn firmy, strategii hledání nových zaměstnanců a navázání nové spolupráce na developerské úrovni.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

1. DLUHOŠOVÁ, D. (2008). *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 2., upr. vyd.* Praha: Ekopress.
2. GRASSEOVÁ, M., DUBEC, R., & ŘEHÁK, D. (2010). *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení.* Brno: Computer Press.
3. GRÜNWALD, R. H. (2007). *Finanční analýza a plánování podniku.* Praha: Ekopress.
4. HOLEČKOVÁ, J. (2008). *Finanční analýza firmy.* Praha: ASPI.
5. JAKUBÍKOVÁ, D. (2013). *Strategický marketing: Strategie a trendy. 2., rozšířené vydání.* Praha: Grada.
6. KALOUDA, F. (2017). *Finanční analýza a řízení podniku (3. vydání. vyd.).* Plzeň: Aleš Čeněk.
7. KNÁPKOVÁ, A., & PAVELKOVÁ, D. (2010). *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady.* Praha: Grada.
8. KONEČNÝ, M. (2006). *Finanční analýza a plánování (Sv. 11).* Brno: Zdeněk.
9. KOUBEK, J. (2007). *Řízení lidských zdrojů.* Praha: Management Press.
10. KUBÍČKOVÁ, D., & JINDŘICHOVSKÁ, I. (2015). *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy.* Praha: C.H. Beck.
11. MRKVIČKA, J., & KOLÁŘ, P. (2006). *Finanční analýza, 2. přeprac. a rozš.* Praha: ASPI.
12. NOVOTNÝ, P. (2007). *Základy účetnictví: Základní kurz.* Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu.
13. RŮČKOVÁ, P. (2010). *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. (Sv. 3 rozšířené vydání).* Praha: Grada.
14. RŮČKOVÁ, P., & ROUBÍČKOVÁ, M. (2012). *Finanční management.* Praha: Grada Publishing.
15. SEDLÁČEK, J. (2011). *Finanční analýza podniku (2. aktualizované vydání. vyd.).* Brno: Computer Press.

16. IPODNIKATEL. *Finanční analýza*. [online]. © 2020 [cit. 1. 3. 2021] Dostupné z: <https://www.ipodnikatel.cz/financni-analyza-podniku-v-praxi/>
17. PODVOJNÉ ÚČETNICTVÍ. *účetnictví*. [online]. © 2012 [cit. 2. 3. 2021] Dostupné z: <https://podvojne-ucetnictvi.webnode.cz/co-je-ucetnictvi/co-je-ucetnictvi-/>
18. MOJE BILBOARDY. *reklamní plochy*. [online]. © 2011 - 2021 [cit. 20. 3. 2021] Dostupné z: <https://www.mojebillboardy.cz/plochy/jihomoravsky-kraj/vyskov>
19. VEŘEJNÝ REJSTRÍK A SBÍRKA LISTIN – *Sbírka listin*, EL DAMA s.r.o. [online]. © 2015–2019 [cit. 3. 2. 2021]. Dostupné z: <https://rejstrik-firem.kurzy.cz/05311055/el-dama-sro/>
20. KALAB. *development*. [online]. © 2011 - 2021 [cit. 11. 4. 2021] Dostupné z: <http://www.kalab.cz/cs/>
21. WINNING ESTATE. *development*. [online]. © 2011 - 2021 [cit. 11. 4. 2021] Dostupné z: <https://winningestate.cz>
22. LOXONE. *spolupráce s firmou*. [online]. © 2011 - 2021 [cit. 17. 2. 2021] Dostupné z: <https://www.loxone.com>
23. VEŘEJNÝ REJSTRÍK A SBÍRKA LISTIN – *Sbírka listin* EL DAMA s.r.o. [online]. © 2015–2019 [cit. 3. 2. 2021]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=942112>
24. EMAILOVÁ KOMUNIKACE SE SPOLEČNOSTÍ EL DAMA
25. vlastní průzkum pomocí dotazníků
26. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD – *ekonomická aktivita*, [online]. © 2011 – 2021 [cit. 19.11.2014] Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xb/brno_z_pohledu_vysledku_sldb_2011_ekonomicka_aktivita

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: SWOT analýza.....	33
Tabulka 2: Aktiva ELEKTRO - PEGAS	39
Tabulka 3: Pasiva EL DAMA.....	41
Tabulka 4: Pasiva ELEKTRO – PEGAS.....	43
Tabulka 5: Aktiva v procentuálním vyjádření EL DAMA.....	45
Tabulka 6: Aktiva v procentuálním vyjádření ELEKTRO – PEGAS.....	47
Tabulka 7: Pasiva v procentuálním vyjádření EL DAMA	49
Tabulka 8: Pasiva v procentuálním vyjádření ELEKTRO – PEGAS	50
Tabulka 9: Analýza rozdílových ukazatelů	50
Tabulka 10: Analýza likvidity	51
Tabulka 11: Analýza řízení aktiv	52
Tabulka 12: Analýza zadluženosti	52
Tabulka 13: Ukazatele aktivity	53
Tabulka 14: SWOT analýza.....	54
Tabulka 15: Průzkum Vyškov	62
Tabulka 16: Průzkum Brno.....	64
Tabulka 17: Výpočet mzdy obchodního zástupce	67

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Aktiva EL DAMA	38
Graf 2: Aktiva ELEKTRO – PEGAS.....	40
Graf 3: Pasiva EL DAMA	42
Graf 4: Pasiva ELEKTRO – PEGAS	44
Graf 5: Aktiva EL DAMA procentuální vyjádření	46
Graf 6: aktiva ELEKTRO - PEGAS procentuální vyjádření.....	48

SEZNAM VZORCŮ

Vzorec 1: Horizontální analýza.....	24
Vzorec 2: Běžná likvidita	26
Vzorec 3: Okamžitá likvidita	26
Vzorec 4: Pohotová likvidita	26
Vzorec 5: Obrat celkových aktiv.....	27
Vzorec 6: Obrat stálých aktiv	27
Vzorec 7: Obrat zásob	27
Vzorec 8: Celková zadluženost.....	28
Vzorec 9: Koeficient samofinancování	29
Vzorec 10: Doba splácení dluhů	29
Vzorec 11: Úrokové krytí.....	29
Vzorec 12: Krytí fixních poplatků	29
Vzorec 13: Běžná zadluženost	30
Vzorec 14: Dlouhodobá zadluženost.....	30
Vzorec 15: Dlouhodobé krytí aktiv	30
Vzorec 16: ROE	31
Vzorec 17: ROA.....	31
Vzorec 18: ROCE.....	32
Vzorec 19: ROS	32

SEZNAM SCHÉMAT

Schéma 1: Elementární metody	23
Schéma 2: Organizační struktura	36
Schéma 3: Strategie výběru nových zaměstnanců	70

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Rozvaha (aktiva) společnosti EL DAMA s.r.o. za období 2016–2019	I
Příloha 2: Rozvaha (pasiv) společnosti EL DAMA s.r.o. za období 2016–2019	II
Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty společnosti EL DAMA s. r. o. za období 2016-2019 ...	III

Příloha 1: Rozvaha (aktiva) společnosti EL DAMA s.r.o. za období 2016–2019
(24. emailová komunikace)

označ.	AKTIVA (v tis. Kč)	2016	2017	2018	2019
	AKTIVA CELKEM	138	1 461	904	796
B.	Stálá aktiva	0	188	113	56
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0
B.I.2.	Ocenitelná práva	0	0	0	0
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	0	188	113	56
B.II.1.	Pozemky a stavby	0	0	0	0
B.II.1.1.	Pozemky	0	0	0	0
B.II.1.2.	Stavby	0	0	0	0
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	0	188	113	56
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dl. m. a nedokončený dl. m.	0	0	0	0
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý majetek	0	0	0	0
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	137	1 271	785	729
C.I.	Zásoby	7	0	102	194
C.I.1.	Materiál	0	0	0	0
C.2.	Nedokončená výroba a polotovary	7	0	102	194
C.3.	Výrobky a zboží	0	0	0	0
C.3.1.	Výrobky	0	0	0	0
C.3.2.	Zboží	0	0	0	0
C.II.	Pohledávky	92	1 269	601	74
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0
C.II.1.5.	Pohledávky – ostatní	0	0	0	0
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté pohledávky	0	0	0	0
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	92	1 269	601	74
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	91	1203	574	55
C.II.2.4.	Pohledávky – ostatní	1	66	27	19
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	1	66	26	19
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	0	0	1	0
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	0	0	0	0
C.III.	Krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0
C.IV.	Peněžní prostředky	38	2	82	461
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	1	0	66	142
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	37	2	16	319
D.1.	Časové rozlišení aktiv	1	2	6	11
D.I.	Náklady příštích období	1	2	6	11
D.2.	Příjmy příštích období	0	0	0	0

Příloha 2: Rozvaha (pasiv) společnosti EL DAMA s.r.o. za období 2016–2019
(24. emailová komunikace)

označ.	PASIVA (v tis. Kč)	2 016	2017	2018	2019
	PASIVA CELKEM	138	1 461	904	796
A.	Vlastní kapitál	-1	18	8	-19
A.I.	Základní kapitál	0	0	0	0
A.I.1.	Základní kapitál	0	0	0	0
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	0	0	0	0
A.II.1.	Ážio	0	0	0	0
A.II.2.	Kapitálové fondy	0	0	0	0
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	0
A.III.	Fondy ze zisku	0	0	0	0
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	0	0	0	0
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	0	-1	18	8
A.IV.2.	Neuhrazená ztráta z minulých let	0	-1	18	8
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	-1	19	-11	-26
B.+C.	Cizí zdroje	139	1 443	896	815
B.I.	Rezervy	0	0	0	0
C.	Závazky	139	1 443	896	815
C.I.	Dlouhodobé závazky	0	0	0	0
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0	0
C.II.	Krátkodobé závazky	139	1 443	896	815
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	0	0	189	149
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	69	1 164	397	36
C.II.6.	Závazky ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0
C.II.8.	Závazky – ostatní	70	279	310	630
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	28	187	173	522
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	20	54	46	67
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního a zdravotního pojištění	11	24	25	36
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	6	10	3	5
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	5	4	63	0
C.II.8.7.	Jiné závazky	0	0	0	0
D.	Časové rozlišení pasiv	0	0	0	0
D.I.	Výdaje příštích období	0	0	0	0
D.2.	Výnosy příštích období	0	0	0	0

Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty společnosti EL DAMA s. r. o. za období 2016-2019

(24. emailová komunikace)

označ.	Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)	2016	2017	2018	2019
I.	Tržby z prodeje vlastních výrobků	335	5 129	4 707	5267
II.	Tržby za prodej zboží	515	0	249	20
A.	Výkonová spotřeba	756	4 460	4 065	4 286
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	451	0	0	0
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	85	2 955	2 033	1 699
A.3.	Služby	-7	6	2 032	2 587
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	0	0	-102	-93
D.	Osobní náklady	101	585	879	1 012
D.1.	Mzdové náklady	75	448	638	738
D.2.	Náklady na soc., zdrav. pojištění a ostatní náklady	26	197	241	274
D.2.1.	Náklady na soc. zabezpečení a zdrav. pojištění	26	112	217	250
D.2.2.	Ostatní náklady	0	47	24	24
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	0	47	75	57
E.1.	Úpravy hodnot dl. nehm. a hmotného majetku	0	47	75	57
E.1.1.	Úpravy hodnot dl. nehm. a hm majetku – trvalé	0	47	75	57
E.2.	Úpravy hodnot zásob	0	0	0	0
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	0	0	0	0
III.	Ostatní provozní výnosy	0	0	0	0
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	0
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	0	0	0	0
III.3.	Jiné provozní výnosy	0	0	0	0
F.	Ostatní provozní náklady	0	3	23	27
F.1.	Zůstatková cena prodaného dl. majetku	0	0	0	0
F.2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	0	0	0	0
F.3.	Daně a poplatky v provozní oblasti	0	3	3	1
F.5.	Jiné provozní náklady	0	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	0	28	16	-2
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	0	0	0	0
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	0	0	0	0
VII.	Ostatní finanční výnosy	0	0	0	0
K.	Ostatní finanční náklady	-1	-2	4	4
*	Finanční výsledek hospodaření	-1	2	-27	-23
**	Výsledek hospodaření před zdaněním	-1	-2	-11	-25
L.	Daň z příjmu	0	7	0	1
**	Výsledek hospodaření po zdanění	-1	19	-11	-26
***	Výsledek hospodaření na účetní období	-1	19	-11	-26
*	Čistý obrat za účetní období	850	5 129	4 956	5 287